



## FRAGEN IST BESSER ALS SAGEN

Liebe Leserin/lieber Leser

Selbst auch schon bemerkt: Es gibt Verkäufer, welche beim ersten Kontakt zuerst viele Fragen stellen, bevor sie mir eine Lösung oder ein Produkt anbieten.

Was mir dabei besonders auffällt ist, dass sie danach meine Wünsche viel besser erfüllen, als diejenigen Verkäufer, welche sich zuerst selbst und ihre Produkte präsentieren.

Und wie geht man selbst beim Verkaufen vor?

Es zeigt sich, dass Kunden bereit sind Auskunft zu geben, wenn sie qualifiziert gefragt werden. Dabei müssen aber einige Punkte berücksichtigt werden:

1. Mit dem Kunden das Ziel des Gespräches klar festlegen (z.B. zuerst erfahren wo er steht und wohin er gehen will. Dies kann bereits vorab mit einer Agenda für das Meeting definiert werden)
2. Die Agenda mit dem Kunden nochmals absprechen
3. Fragen zur Kundensituation stellen  
Hier hat sich vor allem die SPIN™-Fragetechnik bewährt:  
**S:** Situation erfragen (sobald Sie Vertrauen gewinnen konnten, in die nächste Phase überleiten)  
**P:** Probleme eruieren – danach Situation und Probleme zusammenfassen  
**I:** Implikation – welche Auswirkungen hat es für den Gesprächspartner resp. das Unternehmen, wenn nichts unternommen wurde  
**N:** Need- (Bedürfnis) oder Nutzenfragen
4. Zusammenfassung der gefundenen Punkte und mögliche Lösungsansätze skizzieren
5. Konkrete nächste Schritte planen, wenn der Kunde Interesse zeigt

Also einfach mal wieder ausprobieren und zuerst fragen vor dem Sagen.

In diesem Sinne freundliche Grüsse

Daniel J. Schwarzenbach

**ANALYSE** – Analysieren Sie in einigen Minuten Ihren Verkaufsprozess und Sie erhalten die neuste Studie über die Erfolgsfaktoren im B2B-Verkauf.

**Analyse starten**

**Präsentations-Fibel** – Ein Leitfaden zur Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung von professionellen Präsentationen. Erfahren Sie mehr darüber unter [www.fibeln.com](http://www.fibeln.com)

Sollen in der Zukunft keine Newsletter mehr gesendet werden, dann bitte kurze E-Mail zukommen lassen an die Adresse: [info@nautilus-nine.com](mailto:info@nautilus-nine.com) mit dem Vermerk „Aus Newsletter-Liste streichen“