



NEWSLETTER 03/2012 Vor dem Telefonieren zuerst nachdenken

Viele Verkäufer betrachten es häufig als lästige Pflicht, sich bei ihrem Kunden von Zeit zu Zeit ins Gedächtnis zu rufen. Sie greifen nur ungern zum Telefonhörer und viel zu oft läuft das Gespräch nach Schema F ab. Wenn dann jedoch der Kunde nicht vor Glück aus der Haut fährt und die gesamte Produktpalette kaufen möchte, reagiert der Verkäufer oft enttäuscht. Was er hört ist Nein, Nein, Nein.

Was er abspeichert ist: „Die Leute wollen einfach nichts kaufen, verkaufen ist so schwierig geworden.“
Die Lösung?


Bevor der Verkäufer zum Telefonhörer greift, sucht er nach einem guten Aufhänger. Diese können sein:

- Ein Buch, das für den Kunden interessant sein könnte
- Ein Bericht über das Unternehmen, z. B. ein Business-Portrait
- Eine Einladung zu einem Netzwerk-Treffen
- Etwas Branchengeflüster
- Ein spezifisches Angebot, dass der Verkäufer vor dem eigentlichen Verkauf nur einer Handvoll Kunden macht.

Es gibt immer einen interessanten Einstieg für ein Gespräch, man muss nur die Augen offen halten und es tun.
„**Haben Sie eigentlich schon gehört, dass...**“ oder „**Ist Ihnen womöglich schon aufgefallen, dass...**“ und „**Ich musste sofort an Sie denken, als...**“

Natürlich geht es um den Verkauf, doch ist es nicht immer die Verpackung, die zuerst ins Auge springt?

In diesem Sinne viel Erfolg beim Telefonieren.
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

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