

NEWSLETTER 07/2021

Ich krieg Dich!: Menschen für sich gewinnen

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 sollten jedoch 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™- resp. SPAN-Fragetechnik bewährt:
S: Situation erfragen
(sobald Sie Vertrauen gewinnen konnten, in die nächste Phase überleiten).
P: Probleme eruieren – danach Situation und Probleme zusammenfassen
I/A: 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. Hier empfehlen wir einen gemeinsamen Aktionsplan (Joint Action Plan) gemeinsam am Ende des Gespräches aufzuzeichnen.

Aus der Quelle:

"Ich krieg dich!: Menschen für sich gewinnen - Ein Ex-Agent verrät die besten Strategien"
von Leo Martin:

«Die meisten Menschen erzählen sehr gern von sich, da sie nur selten Gelegenheit dazu bekommen. Wir leben in einer Zeit, in der Zuhörer Mangelware sind. Wenn man auf einen stößt, dann behält man ihn gerne und redet und redet und redet.

Sollten Sie das nicht glauben:

Probieren Sie es aus. Viele Menschen, die gern und ausschweifend erzählen, stellen keine einzige Gegenfrage. Nehmen Sie das nicht persönlich. Das ist so. Das hat nichts mit Ihnen zu tun. Es zeigt nur die Bedürftigkeit Ihres Gegenübers und die Freude darüber, endlich einmal einen aufmerksamen Zuhörer gefunden zu haben.»

Mein Tipp: Einfach mal wieder ausprobieren und zuerst fragen vor dem Sagen, resp. «Fragen wagen». Das Schlimmste was geschehen kann ist, dass man keine Antworten erhält.

Freundliche Grüsse,
Daniel J. Schwarzenbach
Sales Performance Coach / Sales Performance Experte

[Einige Tipps vom Sales Performance Coach](#)

[Informationen über Daniel J. Schwarzenbach](#)

Präsentations-Fibel – Ein Leitfaden zur Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung von professionellen Präsentationen.
Erfahren Sie mehr darüber unter www.fibeln.com

Ab dem 25. Mai 2018 gilt EU-weit die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Wir begrüßen diesen Schritt, denn nun sind auch Anbieter aus Nicht-EU-Ländern aufgefordert, sich diesen Regeln zu fügen. Ziel des Gesetzgebers: Einheitlicher und starker Datenschutz – insbesondere auch bei der Nutzung von Internetdiensten. Im Rahmen unserer Geschäftsbeziehung versenden wir in unregelmässigen Abständen E-Mails (Newsletter) mit Informationen über die Optimierung von Verkaufsprozessen und entsprechenden Hilfsmitteln. Dafür haben wir nur den Namen und die E-Mail Adresse in unserem System gespeichert. Diese verwenden wir ausschliesslich für den Newsletter. Die Daten werden von uns weder an Dritte veräussert noch weitergegeben. Sollen in der Zukunft keine Newsletter mehr gesendet werden, dann bitte gemäss untenstehender Information uns eine entsprechende E-Mail senden.



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

Sales Professional GmbH | Im Haldenächer 14 | CH-8907 Wettswil
Office: +41 44 777 82 83 | Mobile: +41 79 406 83 30 | Fax: Bitte per e-mail pdf senden
E-Mail: daniel.schwarzenbach@nautilus-nine.com | Internet: www.salesprofessional.ch & www.danielschwarzenbach.com