

5 Verkäuferfehler und wie Sie diese Vermeiden



Wenn Sie Ihre Kunden nicht überzeugen können, wird es ein anderer für Sie tun!

1. Fehlende Beziehung zum Kunden

Führen Sie Verkaufsgespräche nicht nach einem Schema, sondern individuell auf den Kunden abgestimmt. Suchen Sie nach gemeinsamen Interessen, das gibt dem Kunden das Gefühl, dass Sie an seiner Person interessiert sind und es hilft Vertrauen aufzubauen. Der Kunde verliert dadurch seine Zurückhaltung und Scheue. Zeigen Sie Ihrem Kunden, wie wichtig er für Sie ist.

2. Zu wenig Neugierde zeigen

Es gibt 2 „Motivationsknöpfe“, warum Kunden kaufen:

1. Um Schmerz bzw. Nachteile zu Vermeiden oder
2. um Freude bzw. Vorteile zu erlangen.

Auch Menschen sind dazu bereit für einen Moment Schmerz zu erleiden, um Freude erleben zu können. Finden Sie die Probleme Ihres Kunden, und versuchen Sie zu erfahren, was seine unerfüllten Wünsche sind. Verstärken Sie dieses Problem, den Schmerz oder einen unerfüllten Wunsch, und helfen Sie letztendlich Ihrem Kunden, indem Sie ihm mit Ihrem Produkt Freude bereiten.

3. Die falschen Fragen stellen

...gen ist wohl eines der mächtigsten, aber auch schwierigsten Instrumente die es im Verkauf gibt. ... was Ihr Kunde gesagt hat, nur mit der Formulierung „Habe ich Sie richtig verstanden...?“. So ... verstanden und ernst genommen.

Öffentlich nehmen

Kunden sehen Verkäufer immer eine Ablehnung. Jedoch erfahren Sie so, was den Kunden ... ählt. Durch das Gespräch über ... Einwand, bieten Sie Ihren Kunden eine neue Sichtweise ... andig überzeugen zu können, müssen Sie sich in die ... hen auch die richtigen Argumente ein.

... oft schon dann, wenn der Kunde seinen Entscheidungsprozess ... n, wenn die Kaufbegeisterung schon wieder verflogen ist. Der ... von sich aus über den Nutzen des Produkts und wie er es ... legt wie er es finanzieren wird. Der ... beziehen. Außerdem beginnt er, ... eise Farbe oder Lieferzeit.

**Mit Erwerb des InfoPainters
erhalten Sie die vollständige
Version der InfoPainter
Management Tipps!**