

So kommen Sie zum Abschluss!

Zehn Tipps für erfolgreiche Verkaufsgespräche

Nicht Tricks und Kniffe führen zur Vertragsunterschrift, sondern genaue Vorbereitung.

Viele glauben zu wissen, wie es geht. Vor allem natürlich Verkäufer. Denn Verkaufsgespräche gehören zu deren Handwerkszeug. Und so schwer ist das Führen eines Gespräches unter Erwachsenen ja vielleicht auch gar nicht, zumal viele Sales-Profis – vor allem erfahrene – meinen, sie verfügten über eine ausreichend dimensionierte Trickkiste, in die man bei Bedarf nur greifen müsse, damit der Rubel rollt.

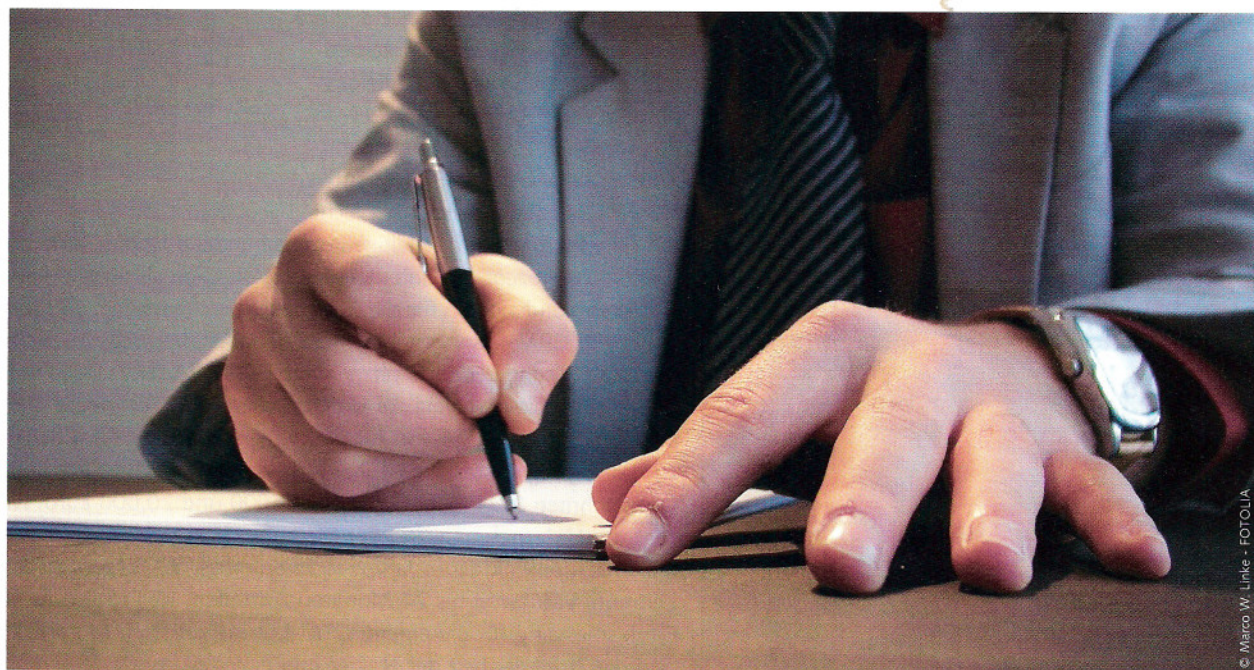
Allerdings: Das kleine ABC des Verkaufsgesprächs wird häufig vergessen, wie Helmut S. Durinkowitz von IDEE-Training aus Erfahrung weiß: „Viele Verkäufer verlieren Zeit in unvorbereiteten, unstrukturierten oder langatmigen Verkaufsgesprächen.“ Das muss jedoch nicht sein – zumindest nicht, wenn man sich an folgende zehn Tipps für effektive Verkaufsgespräche hält.

1. **Fragen Sie** Ihren Kunden bei Gesprächsbeginn, wie viel Zeit er für das Gespräch geplant hat. Halten sie diesen Zeitrahmen unbedingt ein.
2. **Planen Sie** die Einleitung, den Ablauf und das Ende des Verkaufsgesprächs.
3. **Steuern Sie** das Gespräch aktiv mittels Fragen. Lenkt Ihr Gesprächspartner ab, bringen Sie ihn durch eine Frage wieder dahin zurück, wo Sie ihn hin haben wollen.
4. **Widerstehen Sie** der Versuchung nur selbst zu reden. Bremsen Sie ihren eigenen Redefluss ein. Lassen Sie ihren Kunden sprechen. Ihr Redeanteil sollte nicht mehr als ein Fünftel der Zeit betragen. Wie das geht? Am besten mit Fragen. Damit lernen Sie die Welt Ihres Gesprächspartners kennen und erfahren, wie er „tickt“.

Helmut S. Durinkowitz, IDEE-Training: „Verkaufsgespräche müssen gründlich vorbereitet sein“



5. **Achten Sie** auch während des Gespräches immer auf die Zeit. Bei guten oder auch sympathischen Kunden vergeht die Zeit im Flug. Ganz besonders, wenn das Gespräch auf gemeinsame Leidenschaften wie Golf, Reisen oder ähnliches kommt. Die wertvolle Gesprächszeit ist weg, Wichtiges wird nicht kommuniziert. Halten sie diese Themen im Rahmen – einige Minuten genügen dafür. Nach der Unterschrift kann man immer noch über gemeinsame Interessen sprechen.



6. Visualisieren Sie Ihr Angebot und arbeiten Sie mit Grafiken und Bildern (z. B. mit einem Tischflipchart). Das erleichtert die Kommunikation, besonders wenn es um komplexe Zusammenhänge geht.
7. Personalisieren Sie Broschüren. Wie? Mit einem rotem Filzstift – markieren Sie einfach die wichtigsten Aussagen, Angebote, Vorteile und Funktionen. Streichen Sie Leistungen, die der Kunde auf keinen Fall haben will, durch.
 Was das bringt? Der Filzstift verändert, individualisiert ihre Unterlagen. Der Gesprächspartner erkennt den Gesprächsinhalt auf Anhieb immer wieder, erinnert sich leichter an wichtige Aussagen. Ein weiteres Plus: Mit einer solchen Vorgehensweise unterscheiden Sie sich positiv von Mitbewerbern ...
8. Fragen Sie nach, was für Ihren Kunden besonders wichtig ist, was ihn besonders interessiert. Führen Sie mit Fragen zielorientiert und zeitsparend zum Abschluss.
9. Fassen Sie Wichtiges während des Verkaufsgesprächs immer wieder zusammen. Fragen Sie, ob Ihre Information für den Kunden von Interesse ist. Holen Sie sich ein ums andere Mal ein Ja!
10. Entwickeln Sie ein Gefühl dafür, wie lange ein Verkaufsgespräch dauern soll. Planen Sie die verschiedenen Phasen des Verkaufsgesprächs. Setzen Sie sich Zeitziele, Ihr Kunde hat nicht unbeschränkt Zeit!
 Wichtig: Planen Sie Zeitreserven ein. □

3 E C O Tipp

Verkaufsseminare von Helmut S. Durinkowitz – die nächsten Termine:

13. Oktober 2006

Eintägiges Intensiv-Verkaufsseminar

2. bis 3. November 2006

Verkaufsseminar

„Drei Schritte zum Erfolg“

Beide Veranstaltungen finden in Wien statt. Weitere Infos und Anmeldung:

IDEE-Training

Waldstrasse 11

7091 Breitenbrunn am Neusiedler See

Tel. 02683-7021,

Fax 02683-7022

Mobil: 0664-510 35 80

E-Mail:

helmut.durinkowitz@idee-training.at