

# Verkaufen mit Begeisterung



Heinrich-Schliemann-Museum | 09.01.2018  
AGRONEUM Alt Schwerin | 10.01.2018



## Weitblick-Team



Claudia Tscherne  
Nicole Vogt  
Andrea Grundner  
Martina Kandler

Weitblick Beratung & Marketing  
9020 Klagenfurt am Wörthersee/Österreich

- BERATUNG
- PROJEKT MANAGEMENT
- MARKETING SERVICES
- TRAININGS
- QUALITÄTS MANAGEMENT
- WERBUNG

# Verkauf ?



3

# Der Preis ist heiß ...



Der Preis ist nur eine Teil des Ganzen, der Wert ist entscheidend



4

## Verkaufen ist Kopfsache



- These 1:  
Bei jedem Kontakt mit dem Gast verkaufen Sie.
- These 2:  
Verkaufen ist kein Einzelprozess, sondern eine Kette von Anreizen – positiver und negativer Art – die über den Kauf entscheidet.
- These 3:  
Verkaufen beginnt im Kopf des Verkäufers.
- These 4:  
Verkaufen hat nicht hauptsächlich mit dem Preis zu tun, sondern mit dem Wert, der einem Gut/einer Dienstleistung zugestanden wird.

5

## Das ICH im Verkauf



- Ihr persönliches Erscheinungsbild
- Ihr persönliches Verhalten
- Ihr persönliches Wissen
- Kenntnis über das Wirken von Kommunikation

6

## Verkaufen – Technik oder Leidenschaft ?



- Verkaufs Regel Nr. 1      Schaffen Sie Vertrauen in sich und Ihr Produkt.
- Verkaufs Regel Nr. 2      Hören Sie gut zu.
- Verkaufs Regel Nr. 3      Stellen Sie die richtigen Fragen.
- Verkaufs Regel Nr. 4      Empfehlen Sie – Sie sind der Experte.
- Verkaufs Regel Nr. 5      Stellen Sie Verbindlichkeit her.

7

## Warum geht es manchmal nicht und was stört ?



- Sprache
- Verhalten
- Unkenntnis
- Mentale Einstellung

8

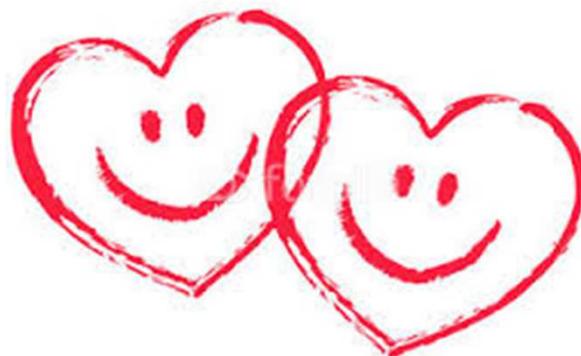
## Noch ein paar Tipps



- Sprechen Sie in Bildern
- Wörter wie „nur“ „eventuell“ weglassen – sie erzeugen Verunsicherung
- Aktive Sprache verwenden
- Dem Gast aktiv zuwenden, lächeln, Blickkontakt
- Prospekte/Infomaterial dem Gast in die Hand geben
- Aufstehen, wenn der Gast zu Ihnen kommt
- Dem Gast Zeit lassen anzukommen, aber aufmerksam bleiben
- Eignen Sie sich aktiv Wissen an (= Kompetenz)

9

## Begeisterung steckt an



10