

DIE MUSTERLÖSUNG FÜR VERKAUFSREKORDE

Wie du in 4 Schritten jeden potenziellen
Kunden überzeugst



DIE MUSTERLÖSUNG FÜR VERKAUFSREKORDE

WIE DU IN 4 SCHRITTEN JEDEN POTENZIELLEN KUNDEN ÜBERZEUGST

WARUM DU MIT DIESER VORLAGE JEDEN POTENZIELLEN KÄUFER IN EINEN ZAHLENDEN KUNDEN VERWANDELST:

Du hast schon unzählige Verkaufsgespräche geführt. Trotz einiger erfolgreicher Abschlüsse kommen aber zahlreiche Absagen? Ab sofort wirst du das besser machen und aus deinen Auftragsanfragen echte Aufträge generieren.

Wie das geht? Mit den 4 Aspekten des Verkaufens. Du wirst gleich verstehen, wieso sie so enorm wichtig für deine Abschlussquote sind. Eins ist Fakt: Das Interesse deiner potenziellen Kunden reicht nicht. Du musst aus deinen Angeboten echte Aufträge machen, die dir bares Geld und somit unternehmerischen Erfolg sichern.

Also: Einfach alles muss so überzeugend sein, dass deine potenziellen Kunden gar nicht mehr anders können, als zu kaufen. Präge dir das wirklich ein. Und auch du selbst musst deine Wunschkunden im Verkaufsgespräch von deinem Top-Angebot überzeugen können.

Das bedeutet: Du musst verkaufen können, aber auch Vertrauen und Sympathie für dein Produkt, deine Dienstleistung oder dein Unternehmen ausstrahlen.

Dein Verkauf beginnt deshalb schon, bevor sich dein Interessent dein Angebot genau anschaut. Du willst, dass er dich und dein Unternehmen positiv wahrnimmt und gerne mit dir zusammenarbeiten will.

Du wirst mit dieser Vorlage die 4 Aspekte des erfolgreichen Verkaufens verstehen, damit du mit deinem Angebot jeden potenziellen Käufer in einen zahlenden Kunden verwandelst, der dich fürstlich bezahlt. Mit unbezahlbaren Tipps direkt aus der Praxis wirst du sofort auf das nächste Verkaufs-Level kommen und in deinem nächsten Kundengespräch die Verkaufswahrscheinlichkeit drastisch erhöhen.

Tipp: Achte nicht nur im persönlichen Gespräch auf die 4 Aspekte des Verkaufens. Beachte sie auch auf deiner Homepage, in deinen Flyern oder in Broschüren. Außerdem brauchst du unbedingt ein funktionierendes Skript für deine Verkaufsgespräche. Damit sicherst du dir erfolgreiche Abschlüsse wie am Fließband.

VIEL SPASS BEI DER UMSETZUNG!

MIT DEN 4 ASPEKTEN DES VERKAUFENS MAXIMALE GEWINNE ERZIELEN

Verkaufen ist mehr, als deinen Wunschkunden bloß von der Qualität deines Produkts oder deiner Dienstleistung zu überzeugen. Du musst ihn von dir, deiner Arbeitsweise und deinem Preis überzeugen. Wenn du das schaffst, kannst du jeden Interessenten in einen kaufwilligen Kunden verwandeln. Dabei helfen dir ab heute die 4 Aspekte des erfolgreichen Verkaufens.

1. Durch echte Sympathie Wunschkunden begeistern

Du bist als Geschäftsführer das Aushängeschild deines Unternehmens. Zeige dich deinen Interessenten so, dass sie gerne bei dir kaufen. Sie müssen das Gefühl haben, bei dir in guten Händen zu sein. Deshalb ist es wichtig, dass du ihnen auf Augenhöhe begegnest. Das ist 'Stallgeruch'. Das heißt: Du und dein potenzieller Kunde sind aus dem gleichen Holz geschnitzt. Du verstehst ihn. Du weißt, was er braucht. Deshalb kommunizierst du auch auf einer Ebene mit ihm. Baue eine gute Gesprächsatmosphäre auf. Mach ihm klar, dass du alles dafür tust, seine Probleme zu lösen.

MERKE:

Wirkst du unsympathisch oder arrogant auf deinen Wunschkunden, wird er dir den Auftrag nicht gönnen und nicht bei dir kaufen.

LÖSUNG:

Begeistere dich für die Wünsche deiner Zielgruppe und zeige deinem Wunschkunden, dass du ihn verstehst. Dann wird er gerne und immer wieder bei dir kaufen.

2. Durch ein geniales Unternehmens-Image Neukunden anziehen

Du weißt, wie wichtig ein gutes Image für weitere Verkäufe ist. Deshalb benötigst du einen seriösen und zuverlässigen Ruf innerhalb deiner Zielgruppe. Deine Kunden sollen dich nicht für jemanden halten, der nur die Anzahlung kassiert und sich dann lange nicht mehr blicken lässt. Das würde sich dann ganz schnell herumsprechen. Dann wird niemand wieder bei dir kaufen wollen. Also erarbeite dir für dein Unternehmen ein Image, das dafür sorgt, dass deine zahlenden Kunden begeistert von eurer Zusammenarbeit sind.

MERKE:

Wenn dein Unternehmen einen schlechten Ruf hat, weil die Qualität der Arbeit nicht stimmt oder einfach Termine nicht eingehalten werden, wird der Kunde nicht bei dir kaufen wollen.

LÖSUNG:

Leiste gute, zuverlässige Arbeit, biete deinen Kunden langfristige Hilfe an, erscheine pünktlich zu Terminen und sei immer top auf die Zusammenarbeit vorbereitet. Dann können sie gar nicht anders, als positiv über dein Unternehmen zu reden, sodass auch andere Interessenten unbedingt ein Angebot von dir haben wollen.

3. Durch einen klaren Verkaufs-Weg jeden Kunden abschließen

Es ist wichtig, dass du deinen Kunden genau erklärst, wie der Prozess von eurem ersten Gespräch bis zum gewünschten Angebot und zum unterzeichneten Vertrag verläuft. Denn sie wollen wissen, was auf sie zukommt. Und mit einer klaren Schritt-für-Schritt-Erklärung gewinnst du ihr Vertrauen. Nur so können sie sicher sein, dass sie bei dir gut aufgehoben sind. Jeden Schritt auf diesem Weg musst du ihnen deshalb gut erklären. Fange damit schon bei der Erstellung des Angebots an. Deine Kunden wissen dann genau, wann und wie sie ihre von dir versprochenen Leistungen erhalten und dass du sie auf diesem Weg von Anfang an begleitest. Gleichzeitig kannst du so eine langfristige Zusammenarbeit mit ihnen aufbauen. Denn sie wissen immer genau, was sie bei dir erwarten können. Darum vertrauen sie dir und deinem Versprechen.

MERKE:

Wenn dein Kunde den Weg beim Kauf nicht versteht oder ihm dieser zu kompliziert erscheint, wird er letztendlich auch nicht bei dir kaufen.

LÖSUNG:

Sage deinem Kunden ganz klar, welche Gespräche oder welche Unterlagen noch folgen, bis du deine versprochenen Leistungen erbringen wirst.

4. Durch überzeugende Preise große Umsätze generieren

Denke daran: Deine gewonnenen Kunden müssen sich dein Angebot auch leisten können. Biete ihnen deshalb mehrere Preisoptionen an. Achte darauf, dass die Preise fair und transparent sind. Vermeide versteckte Kosten oder unlautere Geschäftspraktiken. Erkläre ihnen dann deine Preise und biete gegebenenfalls auch Finanzierungsmöglichkeiten an. Aber verkaufe dein Angebot nicht unter Wert. Du willst schließlich Gewinn erzielen, um dein Unternehmen langfristig erfolgreich zu führen.

MERKE:

Wenn der Kunde das Angebot finanziell nicht stemmen kann, wird er nicht bei dir kaufen.

LÖSUNG:

Zeige deinem Kunden auch bei den Finanzen klare Wege auf, wie er sich dein Angebot leisten kann.

Wichtig für dich:

Du musst alle 4 Aspekte des Verkaufens erfüllen, damit dein potenzieller Kunde am Ende bei dir kauft. Wenn nur ein Aspekt nicht gegeben ist, wirst du keine Abschlüsse erzielen.

Dein Auftrag:

Fülle die folgende Tabelle so konkret wie möglich aus. Was machst du beim Verkaufen bereits gut? Was kannst du noch besser machen und wie willst du das in Zukunft umsetzen? Mach dir einen eindeutigen Plan, wie du bei deinem nächsten Verkaufsgespräch vorgehen willst. So überzeugst du Schritt für Schritt alle potenziellen Kunden und steigst massiv deinen Umsatz.

	Mein Auftreten	Mein Unternehmens-Image	Mein Verkaufsweg	Meine Preise
Wie gehe ich aktuell beim Verkaufen vor?				
Was kann ich noch besser machen?				
Wie setze ich das konkret um?				

HERAUSRAGENDES VERKAUFEN KATAPULTIERT DICH SOFORT AUF DAS NÄCHSTE UNTERNEHMERISCHE LEVEL

Jetzt bist du in der Lage, deine potenziellen Kunden wirklich für dich und dein Unternehmen zu begeistern. Dein großer Erfolg: Du wirst ab sofort mehr verkaufen und mehr Kunden gewinnen, die immer und immer wieder bei dir kaufen wollen. Das bedeutet für dich, Tag für Tag den maximalen Gewinn einzufahren.

Dank der 4 Aspekte des erfolgreichen Verkaufens bist du noch besser auf deine zukünftigen Verkaufsgespräche vorbereitet. Du wirst Interessenten in echte Käufer verwandeln und dein eigenes Top-Image aufbauen.

Wenn du erfahren willst, wie du die besten Argumente für dein nächstes Verkaufsgespräch findest und ein echter Verkaufs-Profi werden willst, dann geh direkt auf **www.mission-mittelstand.de** und sichere dir dein ganz persönliches und vollständig kostenloses Erstgespräch!



Scanne jetzt den QR-Code
und sichere dir direkt dein
kostenloses Erstgespräch.

