

10-Minuten- Check



Besser mit Verkaufsintelligenz

Verkaufstechniken allein reichen nicht aus, um gute Erfolge zu erzielen. Worauf es sonst noch ankommt, ist unter anderem die mentale Einstellung, sagt Daniela Abendroth, Döhlemann Training & Beratung, Bamberg.

- **Sich allein durch Verkaufstechniken abzuheben, ist schwer.** Schließlich hat so ziemlich jeder Mitarbeiter im Vertrieb Seminare absolviert, die ihm die Verkaufsphasen erklärt, wichtige Fragetechniken näher gebracht und entscheidende Kommunikationsfähigkeiten vermittelt haben. Allerdings nützen die besten Techniken nicht viel, wenn der Verkäufer diese nicht auf seine ganz persönliche Art und Weise anwendet.
- **Die Wirkung des Verkäufers ist in jeder Phase des Verkaufs das A und O,** angefangen vom ersten Telefongespräch bis hin zum persönlichen Termin, von der Angebotsphase bis zum Abschluss und dem darauffolgenden Service bzw. dem Auf- und Ausbau einer Kundenbeziehung.
- **Verkäufer stehen sich jedoch häufig selbst mental im Weg:** Sie hadern mit Dingen, ärgern sich über Menschen, obwohl sie nichts daran ändern können. Anstatt dafür Energie aufzuwenden, sollten sie lieber loslassen und akzeptieren. Das reduziert den Druck und hilft dabei, seine Ziele im Verkauf leichter zu erreichen.
- **Der persönliche Eindruck, den ein Mitarbeiter beim Kunden hinterlässt, das prinzipielle Auftreten, seine Talente und Begabungen, sind entscheidend für den Erfolg im Vertrieb.** Um in diesen Bereichen Stärken auszubauen und sich weiterzuentwickeln, ist es jedoch notwendig, erst einmal zu wissen, wie man selbst auf andere wirkt und wie man von anderen wahrgenommen wird.
- **Eine Analyse des eigenen Verkaufsstils bzw. -verhaltens ermöglicht eine Selbsterkenntnis hinsichtlich der eigenen Wirkung und damit ein besseres Verständnis sich selbst und anderen gegenüber.** Anhand einer solchen Analyse lassen sich darüber hinaus auch konkrete Kommunikationsempfehlungen für eine optimale Wirkung im Vertrieb geben.
- **Unser Denken und Handeln ist immer eine Verknüpfung von Aktion und Reaktion.** Das bedeutet, was in unseren Köpfen gedacht wird, tun wir auch. Es kann zwar sein, dass wir etwas anderes sagen, aber unbewusst zeigt unser Körper dann den Zwiespalt oder drückt unser wirkliches Empfinden aus. Eine positive Vorstellungskraft ist deshalb ganz besonders wichtig. <

Außendienst Informationen

Ausgabe 07 vom 28.05.2013
Auflage -,-

www.mm-pr.de
Agentur für Öffentlichkeitsarbeit