

Verkaufs-Tipps

von Susanne Henneke für Sie.

1. „**Einfach mal Fresse halten.**“ - Ja, klingt böse. Ist es nicht.



In der Stille liegt die Kaufkraft.

Hören Sie zu und genau hin. Interessieren Sie sich für Ihre Kundschaft. Dadurch merkt diese: „Es geht um mich.“

2. "**Hören Sie auf zu verkaufen.**" Ja, Sie haben sichtig gelesen.



Verkäufer*innen reden sich oft um Kopf und Kragen.

Sie erschlagen die Kund*innen mit Argumenten. Obwohl Sie noch gar nicht herausgefunden haben, was die Kundschaft tatsächlich will.

Finden Sie lieber heraus, was Ihre Kund*innen wollen. s. Tipp 4

3. „**Was ist Ihnen wichtig?**“ Die schönste und effektivste Frage im Verkauf.



Machen Sie eine klassische Bedarfsermittlung und stellen Sie Ihren Kund*innen Fragen. Ja, klingt langweilig. Ist es nicht.

Nur so erhalten Sie wichtige Informationen, was Ihre Kundschaft überhaupt will.

Fragen sind Ihr Türöffner zur Kundschaft. So platzieren Sie punktgenau Ihr Angebot.

4. „**Sie - Sprache.**“ Damit Sie... Sie erhalten... Dadurch haben Sie....



Bitte vergessen Sie Sätze, wie „Ich finde das toll.“ oder „Ich nehme das auch.“

Warum? Weil es nicht um Sie sondern um Ihre Kundschaft geht.

Bei wem sind Sie, wenn Sie „Ich“ sagen?

Ganz genau: Sie sind bei sich und nicht bei Ihren Kund*innen.

Sie sind nicht wichtig. Klingt hart. Ist es auch.

Denn: Wer soll kaufen? Sie oder Ihr Gegenüber?

Mehr zum Thema Verkauf gibt es im EASY - Verkaufstraining.

<https://www.susannehenneke.de/akquise.html>