

Die wichtigsten Verkaufsargumente



Sie können es auch

WERDEN SIE NOCH HEUTE ZU EINEM

VERKAUFSTALENT!

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Verkaufen will gelernt sein!	4
Tipps fürs bessere Verkaufen	5
Ein Verkaufsargument ist nicht immer leicht zu finden.....	8
Fehler, die sich vermeiden lassen.....	8
Wichtige Verkaufsmotive der Kunden.....	12
Schlusswort	14

Vorwort

Richtig und vor allem erfolgreich verkaufen zu können, kann nicht jeder. Denn nicht jeder Mensch ist mit einem Verkaufstalent gesegnet worden. Soweit die schlechte Nachricht. Nun folgt aber auch noch die Gute. Denn es ist durchaus möglich, dass man das Verkaufen erlernen kann. Und dafür gibt es wichtige Verkaufsargumente, die man immer im Hinterkopf haben sollte. Genau aus diesem Grund lesen Sie dieses eBook. Sie wollen etwas an Ihrer Verkaufsstrategie verändern, um endlich erfolgreich sein zu können.

Damit das auch funktioniert, sollten wir jetzt auch schon damit beginnen. Also, verlieren Sie weiter keine Zeit, sondern beginnen Sie mit dem Lesen des eBooks.

Viel Spaß beim Lesen

Verkaufen will gelernt sein!

Es spielt keine Rolle, ob Sie ein Produkt oder eine Dienstleistung verkaufen wollen. Es geht einfach nur darum, dass das Verkaufen effektiv gestaltet werden muss. Dabei ist aber, wie bereits schon erwähnt, nicht jeder mit einem tollen Verkaufstalent gesegnet. Manche Menschen verfügen über ein solches Talent, dass es ihnen ermöglicht fast alles zu verkaufen. Andere Menschen hingegen müssen sich schon sehr viel Mühe geben. Aber das eigene Verkaufstalent ist eben entscheidend für den Erfolg. Denn Kunden gehen lieber zu einem Verkäufer, der sich nicht nur mit den Produkten oder Dienstleistungen auskennt, sondern der auch noch Spaß und Freude an seinem Job hat. Verkaufen hat also auch immer etwas mit der eigenen Einstellung und Psyche zu tun. Wer ein wenig in die Gedanken der Kunden kommt, kann so auch den Verkauf beeinflussen. Dabei spielt es dann keine Rolle, was eigentlich verkauft werden soll.



Tipps fürs bessere Verkaufen

1. Das Interesse muss geweckt werden!

Dies ist nicht nur der erste, sondern auch der wichtigste Schritt. Wer kein Interesse hat, wird wohl auch nichts kaufen. Das Interesse muss von der ersten Minute an geweckt werden.

2. Die Bedürfnisse sind wichtig!

Es muss das Bedürfnis des Kunden geweckt werden, dass dieser das Produkt auch wirklich braucht. Der Kunde muss das Gefühl bekommen, dass er ohne das Produkt oder die Dienstleistung nicht mehr leben kann. Oder zumindest, dass das Leben dann viel einfacher wäre. Kann das „Haben-wollen“-Gefühl bei dem Kunden ausgelöst werden, dann können Sie sich selbst auch als guten Verkäufer bezeichnen. Es müssen also die Vorteile und der Nutzen dem Kunden schmackhaft gemacht werden. Darüber hinaus muss dem Kunden auch klargemacht werden, warum gerade hier der Kauf stattfinden sollte. Warum hier kaufen und nicht bei der Konkurrenz?



3. Die Kommunikation ist wichtig!

Wie bei so vielen anderen Dingen im Leben ist auch hier die Kommunikation von entscheidender Bedeutung. Als Verkäufer muss man sehr gut zuhören können. Das bedeutet auch, dass man aufmerksam sein muss und aus dem Gespräch auch die Bedürfnisse heraushören muss.

4. Fragen sind erlaubt!

Auch Sie, als Verkäufer, dürfen natürlich positive Fragen stellen. Dazu gehören auch die verkaufsfördernden Fragen, die der Kunde nur mit „Ja“ beantworten kann. Somit wird diesem positiv vermittelt, dass der Kauf eine sehr gute Entscheidung ist. Ein kleiner Trick aus der Psychologie.



5. Freundlichkeit und Ehrlichkeit kommen weiter

Oftmals wird beim Verkaufen nicht wirklich auf die Freundlichkeit gesetzt. Aber genau das ist falsch. Denn die Freundlichkeit gehört zu einem maßgebenden Faktor für den Erfolg. Sofern ein Verkäufer unfreundlich ist, werden die Kunden auch nicht besonders viel kaufen. Und manchmal sogar gar nichts. Weiterhin ist auch die Ehrlichkeit sehr wichtig. Bei einem Verkaufsgespräch sollte niemals gelogen werden. Früher oder später wird der Kunden sowieso merken, dass etwas nicht stimmt. In diesem Fall wird es wohl das letzte Mal gewesen sein, dass Sie diesem Kunden etwas verkauft haben. Und Sie müssen zudem auch noch mit „negative Mundpropaganda“ rechnen.

6. Eine gute Vorbereitung ist alles!

Sie wollen erfolgreich verkaufen? Dann müssen Sie auch auf mögliche Fragen von Kunden vorbereitet sein. Aus diesem Grund ist eine exzellente Vorbereitung einfach unverzichtbar. Vorbereitung und Wissen sollten für Sie als Verkäufer also eine entscheidende Rolle spielen. Stellt ein Kunde eine Frage und bekommt auf diese keine zufriedenstellende Antwort, wird dies den Kauf nicht positiv beeinflussen.

7. Die Einmaligkeit muss unterstrichen werden!

Ein wichtiger Faktor im Verkauf ist auch immer die Einmaligkeit. Es geht hier beispielsweise um ein besonderes Angebot. Vielleicht ist dieses Angebot auch befristet. In diesem Fall muss der Kunde einfach zugreifen. Diese Sachen müssen unterstrichen werden.

Ein Verkaufsargument ist nicht immer leicht zu finden

Zugegeben es ist nicht immer ganz einfach, das richtige Verkaufsargument für das Produkt oder die Dienstleistung zu finden. Aber es ist auch nicht unmöglich. Wir sollten uns der Tatsache bewusst werden, dass Worte auch wie Drogen wirken können. Denn mit Worten können wir Menschen positiv und auch negativ beeinflussen. Folgende Eigenschaften sollte ein gutes Verkaufsargument immer haben:

- Es sollten allgemeine Formulierungen verwendet werden.
- Sprachliche Weichmacher sind immer gut.
- Es sollte konkret und präzise formuliert sein.
- Es muss ein unmittelbarer Bezug zu den Bedürfnissen und dem Hauptmotiv bestehen.
- Es sollte anschaulich und bildhaft sein.



ZIEL

Fehler, die sich vermeiden lassen

Beim verkaufen werden aber auch immer wieder Fehler begangen, die sich eigentlich vermeiden lassen würden. Zumindest dann, wenn man im Vorfeld von diesen Fehlern wissen würde. Damit Sie aber in Zukunft nun besser vorbereitet sind, folgen nun die wichtigsten Fehler, die Sie in Zukunft auf jeden Fall vermeiden sollten, sofern Sie erfolgreich verkaufen wollen. Sollte das nicht Ihr Anliegen sein, können Sie natürlich auch in die Fettnäpfchen treten und die Fehler weiter begehen. Aber wir gehen jetzt erst einmal davon aus, dass Sie das nicht wollen.



Fehler Nummer eins: Die Entschuldigung

Wenn Sie etwas verkaufen wollen, dann sollten Sie sich niemals bei Ihrem Kunden entschuldigen. Schon gar nicht für ein Verkaufsgespräch. Sofern Sie sich entschuldigen, werden Sie nicht mehr ernst genommen.

Fehler Nummer zwei: Es wird nach Zeit und Aufmerksamkeit gefragt

Sie sollten auf keinen Fall um Zeit oder Aufmerksamkeit bitten. Sie werden diese bekommen, sofern Sie dem potenziellen Kunden auch einen entsprechenden Anreiz bieten.

Fehler Nummer drei: Die Details

Zu Beginn mit den Details zu beginnen, ist wohl das Falscheste, was Sie machen können. Niemand möchte zu Beginn die Produktinformationen ausgezählt bekommen. Diese Informationen kommen erst dann, wenn Vorteile und Nutzen ausreichend gut dargelegt wurden. Der Kunde muss also erst einmal neugierig gemacht werden.

Fehler Nummer vier: Es wird über die Konkurrenz gelästert

Wer über die Konkurrenten schlecht redet, wird dies meist mit seiner Glaubwürdigkeit bezahlen.

Fehler Nummer fünf: Es wird nicht auf Gegenargumente eingegangen

Das kommt öfters vor, als man denken mag. Es werden von dem Verkäufer einfach keine Gegenargumente zugelassen. Vielmehr wird bei möglichen Einwänden das Gespräch in eine ganz andere Richtung gelenkt. Und das dann auch noch offensichtlich. Dieses Verhalten stärkt aber nicht das Vertrauen zwischen Käufer und Verkäufer. In diesem Fall werden Sie auch mit einem noch so guten Produkt oder einer tollen Dienstleistung nichts rausholen können. Mit diesem Verhalten werden Sie keinen Verkauf erzielen.



Fehler Nummer sechs: Es wird auf Recht bestanden

Ein Verkäufer sollte weder immer auf sein Recht bestehen, noch dem Kunden das Gefühl vermitteln, dass dieser Unrecht hat. Tut er es doch, wird er wohl nicht viele Kunden sein Eigen nennen können. Einwände sollten ernstgenommen werden oder zumindest sollte der Kunde das Gefühl vermittelt bekommen.

Fehler Nummer sieben: Der Verkäufer beginnt sich zu rechtfertigen

Wer sich rechtfertigt, ist automatisch auch in einer schwächeren Position. Wer sich als Verkäufer also immer wieder rechtfertigen muss oder dies einfach tut, besitzt nicht besonders viel Überzeugungskraft. Dies ist auch für einen Verkaufsabschluss nicht sehr hilfreich.

Wichtige Verkaufsmotive der Kunden

Um die passenden Verkaufsargumente zu finden und diese dann auch in die Realität umsetzen zu können, kann es sehr hilfreich sein, sich die Kaufmotive der Kunden einfach mal ein wenig genauer anzusehen.

Es folgen 10 wichtige Kaufmotive, die Sie niemals vergessen sollten:

1. Gewinnstreben/Sparsamkeit
2. Spiel- und Experimentiertrieb
3. Abenteuerlust/Risikobereitschaft
4. Bequemlichkeit und Sicherheit
5. Kontaktstreben
6. Kaufmotiv: Soziales Ansehen/Prestige
7. Autonomie
8. Selbstverwirklichung
9. Genussstreben
10. Streben nach „guten Taten“



Schlusswort

Das Verkaufen ist mit Sicherheit immer eine Sache für sich. Dennoch gibt es Mittel und Wege, wie auch Sie das Verkaufen richtig gestalten können.

Vor allem sollten Sie auf Ihre Verkaufsargumente achten. Diese müssen nicht nur überzeugen, sondern den Kunden auch einen gewissen Wert vermitteln.

Versuchen Sie sich bei der Erstellung der Argumente immer in die Rolle des Kunden zu versetzen. Welchen Nutzen kann er von Produkt und Dienstleistung haben? Und wie kann sich dies dann auf das Leben den Kunden auswirken?

Sehen Sie die Welt mit den Augen der Kunden. Dann werden auch die richtigen Verkaufsargumente nicht länger ausbleiben.

VeMaRegio – Gerold Kiefer

Geschäftsführer
Spielbergstrasse 21
D-55271 Stackeden-Elsheim
Tel: +49 - 6130-207 02 21
Mobil: +49 - 171-210 76 59
E-Mail: gk@vemaregio.de
Web: www.vemaregio.de

