

Die 25 wichtigsten Regeln im Verkauf

1. Handle stets mit ETHIK. Der Mensch steht im Mittelpunkt bei jedem Verkauf!
2. Hilfe stets Deinem Kunden, das zu erreichen, was er will, statt zu versuchen, das zu bekommen, was Du willst!
3. Schaffe beim Verkauf bei Deinem Gegenüber ein gutes Gefühl zu dem haben, was er kaufen möchte
4. Arbeite nicht mit Hochdruckmethoden. Verkaufe Menschen nur etwas, wenn Du absolut davon überzeugt bist, dass es das Richtige für sie ist und es das ist, was sie wollen!
5. Sichere Deine positive Einstellung (zu Dir selbst, zu den Kunden, zu Deinem Produkt und Deinem Unternehmen). Es ist entscheidend für den Erfolg. Bringe bewusst und unbewusst diese positive Einstellung zum Ausdruck!
6. Bereite Dich auf jedes Verkaufsgespräch gründlich vor (was will ich erreichen, welchen Nutzen biete ich)!
7. Behandle Deine Gesprächspartner beim Verkauf stets so, wie Du selbst als Käufer behandelt werden möchtest!
8. Verkaufen ist überwiegend eine emotionale Angelegenheit. Kunden kaufen nie Produkte, Dienstleistungen oder Ideen. Sie kaufen stets Nutzen und das Gefühl, wie gut sie sich bei deren Benutzung fühlen!
9. Denke daran: Der Interessent kauft nur, wenn er dies mit geringstmöglichem persönlichen Risiko und mit größtmöglichem persönlichen Nutzen tut! Biete Deinem Kunden Sicherheit!
10. Du kannst nur einmal einen „ersten Eindruck“ machen. Wähle Dein gesamtes Outfit so, damit es bei Deiner Zielgruppe ankommt und beginne mit einem Lächeln.
11. Ein guter Verkäufer produziert Begeisterung und damit Empfehlungen!
12. Arbeite stets mit dem besten Handwerkszeug (Deine Unterlagen, Dein technisches Equipment wie z.B. Tablet, Laptop, Präsentationen, Muster usw.)!
13. Stelle nach jedem Verkauf den Grad der Begeisterung des Kunden fest und löse auftretende Probleme nach dem Verkauf sofort und top!

14. Plane Deinen Erfolg systematisch und lege Deine Verkaufsziele fest!
15. Plane Deine Zeit (Woche/Tag) entsprechend Deinen Zielen und arbeite konsequent danach!
16. Arbeite mit Deinem Verkaufsinendienst (das kann auch die Dame, die in Deinem betrieb zuerst am Telefon ist sein) eng zusammen, wenn Du im Außendienst tätig bist. Teamselling ist der Schlüssel zum Erfolg!
17. Freue Dich über jeden Verkaufserfolg und vergiss nicht, Erfolge auch gebühlich zu feiern!
18. Untersuche Deine Verkaufsmisserfolge genau, sei kritisch mit Dein Verhalten, lerne aus den Misserfolgen und dann: vergiss sie!
19. Sei stets Wissensdurstig, denn Wissen ist der Stoff der Zukunft und ergibt Erfolg!
20. Lache über Fehler und stelle diese ab. Versuche, Fehler von vornherein zu vermeiden! Mache allerdings jeden Fehler möglichst nur 1 Mal. Es gibt ja genügend andere, die Du Dir aussuchen kannst ☺
21. Blicke stets nach vorne und wende Dich stets dem Wichtigsten im Verkauf zu!
22. Übe das Loslassen, denn Du brauchst auch Zeit zum regenerieren (Sport, Urlaub, gute Freunde, Theaterbesuch usw.)!
23. Frage Dich: Was sind meine Stärken? Setze ich sie stets für den Erfolg ein?
24. Frage Dich: Wo liegen meine Schwächen und Engpässe?
25. Sei stets hungrig auf Verbesserung. Es ist der Schlüssel zum Erfolg von morgen.

... und wie bildest Du Dich weiter? Wie trainierst Du? Und Deine Mitarbeiter?

Schau doch einfach mal unter
<http://www.erfolgs-coach.de/verkaufs-seminare-der-peter-b.o.b/>