

ERFOLGREICH IM VERTRIEB

DIE ANGST VOR DEM VERKAUFEN ENTMACHTEN

Wie Sie es schaffen, Ihre Angst abzulegen
und ihre Umsätze zu vervielfachen



Erfolgreich im Vertrieb - Die Angst vor dem Verkaufen entmachten

Geht es Ihnen ab und zu auch so...:

- **Irgendwie fühlen Sie sich „beim Verkaufen“ nicht so wohl, aber Sie wissen auf die Frage „warum eigentlich“ auch keine Antwort?**
- **Sie zweifeln ab und zu an sich, ob der Vertrieb schon das Richtige für Sie ist?**

Dieser Report soll Ihnen zwei Dinge vermitteln:

1. Sie werden die Auslöser Ihrer Angst oder Ihrer Unsicherheit beim Verkaufen erkennen und
2. Sie bekommen wertvolle Tipps zur Hand, mit Hilfe derer Sie bei Ihrer Arbeit immer selbstsicherer und somit auch erfolgreicher werden.

Doch zunächst einmal: „Warum ist ein gut funktionierender Vertrieb für ein Unternehmen so wichtig?“

Alle Firmen auf diesem Planeten haben es sich zur Aufgabe gemacht, ihr Produkt, beziehungsweise ihren Service zu verkaufen. Das ist der einzige Weg, um ihren Fortbestand zu sichern. Folglich ist der Verkauf eine der bestbezahltesten Abteilungen im Unternehmen.

Im Verkauf wird man im Regelfall nach Leistung bezahlt. Gehört man zu den besten 10 % seines Faches, verdient man auch in konjunkturschwachen Monaten gutes Geld.

Nicht nur, dass der Beruf des „Verkäufers“ äußerst verpönt ist, viele Verkäufer verspüren Angst vor Ablehnung, wenn ein potenzieller Kunde nach einem Gespräch nicht kauft. Diese Angst liegt aber an dem weit verbreiteten, falschen Verständnis vom „Verkaufen“ und ist im Grunde völlig unbegründet!

Erfolgreich im Vertrieb - Die Angst vor dem Verkaufen entmachten

„Was sind denn nun die Ursachen für die Angst?“

Die meisten Menschen haben folgendes Bild von Verkäufern in ihren Köpfen:

- Es sind wortgewandte Menschen, die einen zu Tode quasseln können und
- die aus Ihrer Profitgier der eigenen Oma um jeden Preis alles verkaufen würden.

Übersetzt heisst das, die Verkäufer verkaufen alles was Ihnen Profit bringt, schauen nur auf ihren Vorteil und der Kunde ist Ihnen egal.

Und genau diese weit verbreitete Meinung ist es, die in Ihnen die Angst verursacht!

Sicher gibt es Verkäufer, die auch heute noch nach diesem Prinzip arbeiten. Aber es werden immer weniger...

Dieses „Verkäuferbild“ hat sich bei Verkäufern und bei Kunden gleichermaßen „eingebrennt“. Es ist in den Köpfen allgegenwärtig und verursacht bei den Verkäufern häufig die Haltung, dass wenn der Kunde nicht kauft, dass es eine Ablehnung gegen ihn persönlich ist, weil er zu der Berufsgruppe „Verkäufer“ gehört.

Doch genau betrachtet kann eine Ablehnung nur dann entstehen, wenn der Verkäufer möchte, dass der Kunde „unbedingt bei ihm“ kauft...
...wüssten aber alle Menschen, was „**richtiges Verkaufen**“ wirklich bedeutet, dann wäre ihre Einstellung zum „Verkaufen“, eine ganz andere!

Um „**richtig Verkaufen**“ zu können muss man „zuhören können“. Denn nur wenn jemand zuhört, kann er die Situation des Kunden analysieren, ihn entsprechend beraten und ihm ein passendes Produkt anbieten. Zudem vermittelt es dem Kunden ein „gutes Gefühl“, da er spürt, dass es bei dem Gespräch um seine Belange geht und nicht darum, dass der Verkäufer nur „irgendetwas“ verkaufen möchte.

Unter diesen Gesichtspunkten ist ein Verkäufer keine „Quasselstrippe“ mehr, sondern ein Berater und Problemlöser, der anderen Menschen hilft, ihre Ziele und Wünsche zu erreichen!

Auf einmal wird der Verkäufer vom „unbeliebten Menschen“ zum „Freund“...:-)

Als willkommener Nebeneffekt führt solch eine Vorgehensweise auch noch dazu, dass die Kunden mit der Beratung zu diesem Produkt so zufrieden sind, dass Sie Ihnen noch lange die Treue halten werden.

Erfolgreich im Vertrieb - Die Angst vor dem Verkaufen entmachten

Sollte das Produkt / die Dienstleistung einfach einmal nicht passen oder der Käufer möchte sich nicht helfen lassen, dann ist das für beide Seiten akzeptabel.

Schlussfolgerung:

Ist die Entscheidung für beide Parteien akzeptabel, dann hat die „Angst vor dem Verkaufen“ auch schon ihren Schrecken verloren!

Fazit: Die Angst hat also nur mit unserer inneren Einstellung zu tun!

Sie müssen also daran arbeiten, dass Sie ihre alten Denkmuster über Bord werfen. Denn wenn Sie das geschafft haben, sind Sie auf dem besten Weg „ihre Angst vor Ablehnung“ zu entmachten.

Nun werden Sie vielleicht sagen: „Der hat ja leicht reden, aber was kann ich tun, um diese alte Denkweise abzulegen?“

Hier noch ein paar Tipps und Tricks, wie Sie Ihren Verkaufserfolg noch weiter steigern können:

- ▶ **Bereiten Sie sich auf Ihre Gespräche gut vor:**
 - Liegen die benötigten Unterlagen bereit?
 - Haben Sie Antworten auf mögliche Fragen parat?
 - Wie reagieren Sie auf verschiedene Gesprächsverläufe?
 - Bereiten Sie sich mental vor
- ▶ **Bringen Sie ihre Begeisterung für das Produkt zum Ausdruck.**
- ▶ **Zeigen Sie, dass Sie Spaß an Ihrer Arbeit haben.**
- ▶ **Führen Sie kontinuierlich Gespräche (und lernen Sie dabei).**
- ▶ **Setzen Sie sich nicht selbst unter Druck. Die Kunden spüren so etwas und kaufen deshalb nicht!**

Erfolgreich im Vertrieb - Die Angst vor dem Verkaufen entmachten

- ▶ **Wussten Sie, dass bevor ein Kunde ein Produkt kauft, er „den Verkäufer“ kauft? D.h., Wenn Sie als Verkäufer nicht überzeugen, wird er auch nicht Ihr Produkt kaufen!**
- ▶ **Kunden kaufen nur, wenn Sie sich „verstanden“ fühlen.**
- ▶ **Das Ziel sollte immer sein, an eine Person langfristig zu verkaufen
→ bauen Sie deshalb eine langfristige Beziehung auf!**

Legen Sie sich Strategien zurecht

So könnte ein Verkaufsgespräch ablaufen:

- „Warm up“: Lockeres Gespräch „über Gott und die Welt“.
Mögliche Themen für den Einstieg: „Was steht herum“, „sehen Sie etwas an ihm, was Sie auch interessieren würde?“ → Fragen Sie danach!
- Schwenken Sie auf das Thema über.
- Stellen Sie Fragen und lassen Sie ihn erzählen.
- Versuchen Sie etwas passendes anzubieten, nicht irgendetwas.
- „Fallen Sie nicht gleich mit der Tür ins Haus“. Checken Sie ab, ob er bereit ist, den Preis für ihr Produkt zu bezahlen.

Speziell für Networker:

- Versuchen Sie herauszufinden, ob diese Person „nur konsumieren möchte“ oder ob er ein potenzieller Partner werden könnte.
- Stellen Sie im Gesprächsverlauf fest, dass Sie ihm nicht helfen können, dann sagen Sie ihm das höflich und gehen aus dem Gespräch.
- Können Sie ihm aber helfen, dann geben Sie ihm die Informationen, die er aktuell benötigt. Aber nicht mehr - überfordern Sie ihn nicht!
- Gegebenenfalls unterbreiten Sie ihm nun ein Angebot.
- Und ganz wichtig: Stellen Sie die Abschlussfrage!

Erfolgreich im Vertrieb - Die Angst vor dem Verkaufen entmachten

Was tun, wenn Sie ein klares „Nein“ als Antwort erhalten?

Zunächst einmal: „Haben Sie keine Angst vor einem „Nein“.“

- Haben Sie immer im Hinterkopf, was „richtiges Verkaufen“ wirklich bedeutet.
- Seien Sie darauf vorbereitet, dass die Antwort ein „Nein“ sein könnte.
- Nehmen Sie ein „Nein“ nicht persönlich. Es gibt sehr viele andere Gründe, die nicht in Ihnen oder in Ihrem Produkt begründet liegen.

Das Wichtigste zum Schluß:

1. Sind Sie immer **ehrlich** in ihren Gesprächen!
2. Zeigen Sie **Interesse an ihrem Gesprächspartner!**
3. Haben Sie stets den **Nutzen ihres Kunden** im Kopf, nicht ihren Profit!

Alles Beste für Sie

Martin Dreyer

PS: *Hat Ihnen dieser Report gefallen?
Sie sind selbst im Networking tätig, haben aber ihren Durchbruch noch nicht geschafft?
Sie wissen, dass Sie ohne Hilfe nicht weiterkommen, wissen aber auch nicht, woher Sie Hilfe bekommen könnten?*

*Ich habe hier für meine Leser noch ein ganz besonderes Angebot.
In diesem Angebot geben ein langjähriger Networker und ein „erfolgreicher Networker-Coach“
ihr Wissen zum Besten!*

...riskieren Sie einen Blick...:-)

<http://networking24.info/networking-kurs/>

GutesGeld
Einsteinstr. 25 88471 Laupheim
Tel.:+49 7392 9142886 martindreyer25@gmail.com
www.networking24.info