



### Das können wir von erfolgreichen Verkäufern lernen:

1. Akzeptieren Sie Niederlagen und verlorene Aufträge als Stationen auf dem Weg zu Ihrer Zielerreichung. Das ist Tagesgeschäft und kein Weltuntergang.
2. Sie verkaufen kein Produkt. Sie verkaufen die Erfüllung von Wünschen.
3. Mit klugen, offenen Fragen und gutem Zuhören kommen Sie weiter, als mit klugen Reden.
4. Ihr Kunde kauft nicht, weil Ihr Produkt 20 Vorteile bietet. Er kauft nur, wenn er darin 3 entscheidende Nutzen für sich erkennt.
5. Ihr Erfolg im Verkauf hängt nicht primär davon ab, ob Sie dem Kunden viele wertvolle Informationen geben. Er hängt davon ab, ob es Ihnen gelingt, viele Informationen vom Kunden zu bekommen.
6. Für seine Entscheidung hat der Kunde bestimmte Gründe. Die, die er offen nennt, sind nicht die kaufentscheidenden. Es sind die, die er nicht nennt. Die müssen Sie herausfinden!
7. Jeder Kunde ist eine Quelle für neue Kunden.
8. Betrachten Sie Ihre treuen Kunden mal mit den Augen Ihres Wettbewerbers. Wo sind sie angreifbar?
9. Finden Sie heraus, was der Kunde wirklich will und zeigen Sie ihm, wie er es bekommt.

**Ohne Verkäufer steht die Welt still!**

### Gut organisierte Verkäufer sind immer erfolgreicher!

- ▶ 80 – 85% der Antriebe für eine Kaufentscheidung kommen aus dem emotionalen Bereich .
- ▶ Trotzdem muss der Verkaufsprozess organisiert und transparent sein.
- ▶ Gute Verkäufer analysieren die Methoden, die zum Erfolg führen um sie bewusst zu wiederholen.
- ▶ Gute Verkäufer untersuchen die Entscheidungswege bei ihren Kunden und dokumentieren sie.
- ▶ Gute Verkäufer investieren mehr Zeit in Planung und strategisches Denken, als ihre Durchschnittskollegen.

**Ohne eine systematische Vertriebssteuerung kann keine Organisation dauerhaft erfolgreich sein. Von alleine entstehen nur Chaos, Abteilungsdenken, Reibungsverluste, Selbstzufriedenheit und Leistungsabfall.**