

## Servicepool

Hans Fischer

### 6 Thesen zum nachhaltigen Verkaufserfolg

von Gabi Boettcher



Hier stellt Ihnen Hans Fischer sechs Punkte vor, die nachhaltigen Erfolg im Verkauf versprechen.

1. Durchschnittliche Verkäufer kennen ihre Produkte manchmal noch besser als Spitzenverkäufer. Sie glauben, dass hohes Produktwissen erfolgsentscheidend ist. Leider irren sie hier! Denn der Kaufentschluss wird zum weitaus größten teil von unterbewussten Antrieben gesteuert, als von rationalen Fakten. Mehr Fachwissen aufbauen ist kein Garant für höheren Verkaufserfolg.
2. Der starke Verkäufer konzentriert sich mehr auf die Persönlichkeit seiner Kunden, auf die Lücken in der aktuellen Ist-Situation des Kundenunternehmens und auf die Entscheidungswege. Er kennt alle Personen, die ein Verkaufsprojekt direkt oder indirekt beeinflussen. Er ist auch über die Motive dieser Beeinflusser informiert.
3. Der Köhner im Verkauf weiß, was der spezifische, tatsächliche Bedarf des Kunden ist. Er konzentriert sich darauf, die Hebel punktgenau zu finden, auf die er drücken muss, um zum Ziel zu kommen
4. Durchschnittsverkäufer analysieren gerne, warum ein Projekt verloren wurde. Sie trauern auch dem entgangenen Geschäft lange nach. Damit stimulieren sie sich negativ.
5. Spitzenverkäufer konzentrieren sich stärker darauf, zu erkunden, warum ein Projekt gewonnen wurde. Sie leben bewusster in der Gegenwart und verarbeiten Misserfolge aus der Vergangenheit damit schneller.
6. Sie suchen immer nach Erfolgsmethoden, die wiederholbar sind und in anderen Verkaufssituationen eingesetzt werden können. In Gegensatz zu den Durchschnittskollegen wissen sie, wo sie gut sind.



**Kontakt zum Autor:**

\*HANS-FISCHER-SEMINARE\*

St. Wendelinstrasse

986932 Pürgen-Lengenfeld

Fon: 08196 998210

Fax: 08196 998212

[www.fischerseminare.de](http://www.fischerseminare.de)

Bildquelle: © Rainer Sturm [Pixelio.de](http://Pixelio.de)