

Verständnis

Zunächst ist es wichtig, folgende Aspekte zu begreifen: Der Verkauf an sich ist recht einfach - du musst dein Gegenüber davon überzeugen, dass dein Produkt oder deine Idee die richtige Wahl für ihn ist. In den meisten Fällen meldet er sich für ein Gespräch bei euch an, aber in jedem Fall möchte er mit euch sprechen. Egal, wie er zu euch gekommen ist, er interessiert sich für das, womit ihr werbt. Die Frage ist nun, ob er sich direkt bei euch engagiert oder ob er das Produkt anderswo kauft. Und genau dafür bist du da: Du musst ihn überzeugen, das Gespräch direkt mit euch zu führen oder eben euer Produkt zu erwerben.

Alles liegt nun in deinen Händen. Die Vorstellung eines geraden und direkten Verkaufswegs steht vor mir. Daher verschwenden wir keine Zeit und kommen Schritt für Schritt sicher und direkt zu unserem Ziel. Diese klare und perfekte Gesprächsstruktur zeigt, welch ein Experte du bist. Jedes deiner Worte trifft den Kunden direkt und hat eine erhebliche Wirkung. Du verschwendest keine Zeit, sondern jeder Satz von dir ist ein Pfeil, der direkt auf das Ziel zusteuert.

Mit dir soll alles angenehm sein. Der Kunde verspürt Leichtigkeit und Optimismus, wenn er mit dir spricht. Denn du bist geschult, dem Kunden dieses Gefühl zu vermitteln. Du verstehst ihn perfekt, und er fühlt sich verstanden und besonders - zum ersten Mal kümmert sich jemand so intensiv um den Kunden.

Wenn es dir gelingt, dieses Gefühl im Kunden zu wecken, wirst du ihm alles verkaufen können. Denn er vertraut dir, mag dich außerordentlich und möchte am liebsten nur noch mit dir zusammenarbeiten. Am Ende des Tages verkaufst du wahrscheinlich dennoch hochpreisige Produkte. Wer möchte schon in 20 Minuten eine Entscheidung über mehrere tausend Euro treffen? Genau dafür bist du da! Nur Kunden, die mit einem Elite-Closer sprechen, fällt es leicht, sofort eine Entscheidung zu treffen.

Hier sind noch einmal kurz die Fakten zum Linien- oder Verkaufsprinzip:

1. Begrüßung + vorstellen
2. Informationen sammeln
3. Richtigen Übergang schaffen
4. Problemlösung anbieten
5. Angebot machen
6. Einwände behandeln
7. Closen

Zur Erklärung der Zeichnung im Video:

Die Linie repräsentiert den Verlauf des Verkaufsgesprächs von vorne nach hinten.

Die Pfeile stellen deine Wörter und Sätze dar.

IC / OC stehen für "In Control" und "Out of Control", symbolisierend, ob du die Kontrolle im Gespräch behältst oder nicht.