



Erfolgreicher Verkauf - Die wichtigsten Verkaufsregeln -

Die wichtigsten Verkaufsregeln!

Arbeiten mit Name als Ansprechpunkt = so oft wie möglich, denn jeder Mensch hört am liebsten seinen eigenen Namen. Jeder Name Vorname und Zuname hat eine Bedeutung. Kein Mensch hat seinen Namen aus Zufall. Der Name ist ein Teil der eigenen Identität.



Erfolgreicher Verkauf - Die wichtigsten Verkaufsregeln -

- 1. Eigenen Namen mit Vor- und Zuname grundsätzlich nennen!**
- 2. Interessent / Gesprächspartner nach Name fragen!**
- 3. Möglichst in jedem 2. Satz Gesprächspartner mit seinem Namen ansprechen!**



Erfolgreicher Verkauf - Die wichtigsten Verkaufsregeln -

- 4. Gesprächspartner Loben = Haus, Einrichtung, Geschmack, Kinder, Küche, Gastfreundschaft = bedanken etc.!**
- 5. Freundlichkeit, ehrlich sein, bei der Wahrheit bleiben!**



Erfolgreicher Verkauf - Die wichtigsten Verkaufsregeln -

6. Fact tells, Stories sell =

Fakten sind wichtig, aber Geschichten verkaufen!
Erzählen Sie deshalb in einem Verkaufsgespräch so viele Geschichten wie möglich, die nicht einmal direkt etwas mit Ihrem Produkt zu tun haben müssen. Sie müssen wahr sein und aus Ihrem Erlebten stammen. Sie können auch Fabeln und Sagen erzählen, diese beinhaltet im Kern immer eine wahre Begebenheit oder Lebensweisheit.



Erfolgreicher Verkauf - Die wichtigsten Verkaufsregeln -

7. Mundpropaganda

Das beste Marketing ist die Mundpropaganda. Erzählen Sie überall geschäftlich oder privat positiv und begeistert von Ihrem Produkt / Angebot. Das geht nach dem Prinzip: Ich kenne einen, der kennt einen und der kennt einen, der kommt für mein Produkt / Angebot in Frage.



Erfolgreicher Verkauf - Die wichtigsten Verkaufsregeln -

8. Verkaufen geht nur über Emotionen

Verkaufen geht nur über Emotionen und emotionale Argumente! Welches emotionale Bedürfnis soll mit meinem Angebot / Produkt erfüllt werden? Welche Vision kann meine Kunden / Interessenten mit meinem Angebot / Produkt erreichen? Fehler: Überwiegend über Produktmerkmale, Produktvorteile, Produktanwendungen im Detail reden. Damit ist man vergleichbar und jetzt verkauft der mit dem billigsten Preis!



Erfolgreicher Verkauf - Die wichtigsten Verkaufsregeln -

Warum werden Menschen als Empfehler aktiv?

Nur, wenn man etwas geboten bekommt, worüber es sich zu reden lohnt – womit man sich also schmücken und bei Anderen punkten kann – nur dann wird man eifrig darüber berichten. Empfehlungen sind eine hochemotionale Sache. Und immer auch ein wenig irrational – weit jenseits der Vernunft. Genauso wie bei der Liebe: Es muss funken zwischen Anbieter und Kunde. Denn wen wir nicht leiden können, den empfehlen wir nicht. Und enttäuschte Fans? Sie können in Windeseile zu tückischen Saboteuren werden. Liebe und Hass sind nah beieinander.



Erfolgreicher Verkauf - Die wichtigsten Verkaufsregeln -

Empfehlungsmarketing setzt also nicht nur bemerkenswerte Produktfeatures, sondern immer auch eine Menge Beziehungsarbeit voraus. Und dazu werden zwei Dinge benötigt: Menschenverstehen-Wissen und Superlative. Mittelmaß wird niemals empfohlen. Erst im Bereich der Spitzen, wenn wir also höchst zufrieden oder zutiefst unzufrieden sind, entsteht die Motivation zur Mundpropaganda – sei sie positiver oder auch negativer Natur. **Und schließlich. Es braucht Stories, die weitererzählbar sind. = Fact tells, Stories sell = Fakten sind wichtig, aber Geschichten verkaufen. Denn unser Gehirn liebt Bilder und Geschichten.**



Erfolgreicher Verkauf - Die wichtigsten Verkaufsregeln -

Mundpropaganda und Empfehlungsbereitschaft entstehen insbesondere dann,

- wenn man hiermit seiner Persönlichkeit Ausdruck verleihen kann
- wenn man dadurch Coolness und Geltungsbedürfnis nähren kann
- wenn man zum Wohlergehen Anderer beitragen kann
- wenn man sich durch Insider-Wissen oder als Vorreiter profilieren kann
- wenn man sich zugehörig und als Teil einer Gemeinschaft fühlen kann
- wenn man in Entstehungsprozesse mitgestaltend involviert wurde
- wenn etwas Unterhaltsames oder Sensationelles bereitgehalten wird
- wenn etwas völlig Neues oder sehr Exklusives offeriert wird
- wenn etwas überaus Nützliches oder höchst Begehrtes angeboten wird
- wenn es etwas zum Gewinnen oder zum (miteinander) Spielen gibt.



Erfolgreicher Verkauf - Die wichtigsten Verkaufsregeln -

Auf einen Nenner gebracht, lässt sich das wie folgt zusammenfassen:

Menschen wollen nicht nur Geld und Spaß, sie wollen sich auch als ‚wichtig‘ erleben. Sie wollen Sinnhaftes tun. Und Spuren hinterlassen. Und als geschätztes Mitglied einer Gemeinschaft gelten. Wer ihnen dazu verhilft, dem wird dies mit wertvoller Mundpropaganda vergoldet.



Erfolgreicher Verkauf - Die wichtigsten Verkaufsregeln -

Ein schöner Nebeneffekt:

Die, die ein Unternehmen mit Inbrunst und Leidenschaft weiterempfehlen, werden dieses kaum mehr verlassen. So kommt man zu Kunden mit quasi eingebauter Bleibe-Garantie.