



5 Verkaufs-Erfolgsformeln

EIN TEIL ZU IHREM **VERKAUFSERFOLG**

1 SEI **SPÜRBAR ANDERS** ALS DIE ANDEREN!

Gestalte und designe Deinen Verkaufsprozess von Beginn an! Überlasse nichts dem Zufall! Sei „merkwürdig“! Hinterfrage Dich und Deine Vorgehensweisen! Wer aufhört an sich zu arbeiten, hat angefangen schlechter zu werden!

2 **GIB DICH NICHT ZUFRIEDEN** MIT OBERFLÄCHLICHEN INFORMATIONEN!

Kunden wollen verstanden werden. Wenn Du derjenige bist, der sich als Erster die Zeit und auch die spürbare Mühe nimmt, genau herauszufinden, was an Beweggründen beim Kunden dahinter steckt, dann hat dieser schon so gut wie gekauft!

3 SPRICH IN DER **SPRACHE DEINES KUNDEN!**

Wir reden nur noch fachchinesisch! Die dramatische Folge daraus ist, dass uns unsere Kunden nicht mehr verstehen. Weil sie sich aber nicht zu fragen trauen, werden Entscheidungen vertagt und dann können sich die Kunden irgendwann gar nicht mehr entscheiden. Sei einfach! Beantworte keine Fragen, die nicht gestellt worden sind!

4 STELLE EINE **ABSCHLUSSFRAGE!**

Kunden kaufen ganz oft nur dann, wenn man Sie auch fragt! Also überlege Dir eine tolle, harmonische Abschlussfrage, die dem Kunden Sicherheit gibt und die auf eine gemeinsame Zusammenarbeit in der Zukunft hin deutet! Der Kunde will an der Hand genommen werden!

5 ES GIBT **KEINEN SERVICE!**

Kundentermine sollten immer eines von drei möglichen Zielen verfolgen: Upselling, Crossselling oder Empfehlungen! Service bildet nur den Rahmen dazu! Und je schöner und je besser dieser Rahmen ist, umso größer ist die Erfolgswahrscheinlichkeit zu diesen drei Terminzielen.

BLEIBEN SIE **MIT MIR IN KONTAKT!**

Ab sofort finden Sie mich auf Facebook und Xing. Hier informiere ich Sie über branchenspezifische Themen rund um das Thema Verkaufen. Gestalten Sie mit mir mediale Inhalte, den gegenseitigen Austausch von Meinungen und Erfahrungen.



www.xing.com/profile/Michael_Kuenzl4



www.facebook.com/mk.training

WIR SIND **FÜR SIE ERREICHBAR**

Gerne informieren und beraten wir Sie individuell, ausführlich und unverbindlich – fragen Sie uns!

Michael Künzl
Verkaufstrainings
Herzogstraße 28
80803 München

Fon +49(0)89.67 97 13-50
Fax +49(0)89.67 97 13-53
Mail: info@michaelkuenzl-verkaufstrainings.de
www.michaelkuenzl-verkaufstrainings.de

Die 5 Verkaufs-Erfolgsformeln sind Eigentum der Michael Künzl Verkaufstrainings, München. Vervielfältigung, Verkauf, Verwertung und jede andere Nutzung ist honorarpflichtig und bedarf der vorherigen, schriftlichen und ausdrücklichen Genehmigung durch Michael Künzl Verkaufstrainings.

MICHAEL KÜNZL
Verkaufstrainings