



Der Leitfaden für

DEIN PERSÖNLICHES VERKAUFGESPRÄCH

mit dem du deine bisherigen Verkaufserfolge
um eine vielfaches übertreffen wirst!

Dein persönliches Verkaufsgespräch

Betrachte den Verkauf aus Sicht des Käufers! Wenn Du das machst, wirst Du Deine bisherigen Verkaufserfolge um ein Vielfaches übertreffen.

1. Schreibe jetzt Deine Geschichte.

Erkläre dem Interessenten, warum Du das tust, was Du tust. Es geht um Deine Überzeugungen. Deine Werte. Nicht um Dein Produkt. Wer war für Deinen Werdegang maßgeblich? Welche Überzeugungen hast Du? (Nicht zu Politik oder Religion!) Bringe Bilder und Emotionen ein.

Hier kannst Du Ehrlichkeit, Vertrauen und Authentizität mit ins Spiel bringen.

„Es ist toll, dass dieser Termin zustande gekommen ist. Bevor wir aber dazukommen, warum wir uns hier treffen, möchte ich, dass wir uns besser kennenlernen. Ich möchte Ihnen kurz schildern, warum ich tue, was ich tue, und dann wäre es toll, wenn Sie mir erzählen, was Sie machen.“

2. Frage Deinen Kunden, wie Du ihm helfen kannst.

Was braucht er? Wo ist sein Problem? Sag ihm, dass Du ihn und seine Anliegen besser kennenlernen möchtest.

Was will er unbedingt? Was ist ihm am wichtigsten? Löse das Problem des Kunden! Berate! Zeige ihm, dass Du seine Probleme kennenlernen möchtest! Du musst das Problem mit der **höchsten Priorität** finden. Finde heraus, was dieses Problem beim Kunden bewirkt. Was muss getan werden?

„Was wäre, wenn ich Ihnen genau bei diesem Problem helfen könnte und Sie die Wirkung sofort spüren würden?“

Formuliere passende Sätze, die zu Dir passen.

3. Erkläre im Anschluss, wie ehrlich Du es wirklich mit ihm meinst. Sag ruhig, dass Du sein BESTES willst.

Dass Du nur verkaufen wirst, wenn er Dein Produkt/ Deine Dienstleistung auch wirklich braucht. Um das abzuklären, führst Du dieses Gespräch. Dies nimmt ihm die Spitze der Nervosität. Formuliere einen Standardsatz.

4. Was bringt Dein Produkt oder Deine Dienstleistung dem Kunden?

- Erkläre es ihm anhand einer Geschichte – vielleicht auch an einem Beispiel eines Deiner Kunden.
- Erzeuge Bilder im Kopf des Kunden.
- Auf welche Art und Weise löst Du sein Problem
- Wie machst Du das
- Zeige Ihm dass Du befähigt bist sein Problem zu lösen, wie kein anderer
- Welche Erfahrung hast Du im Umgang mit der Lösung seines Problems
- Warum bist genau Du oder Deine Firma sein bester Partner
- Erzähle die Unternehmer Wieso Story
- Warum macht Dein Unternehmen das was es macht
- Wer steckt dahinter mit welcher Überzeugung und Leidenschaft
- Das Motiv sollte nicht Profit oder Gewinn sein
- Im Zentrum dieser Geschichte sollten Überzeugungen sein

5. Was braucht Dein Kunde?

Bevor Du Dein Produkt/Deine Dienstleistung genau erklärst, ist es wichtig, genau zu wissen, **was Dein Kunde braucht**. Ansonsten redest Du am Ziel vorbei. Fasse zusammen! Beginne z.B. so: *„Habe ich Sie richtig verstanden, Sie haben gesagt, ist Ihnen am wichtigsten?“* Warte und lass den Kunden antworten!

6. Lasse Dich nicht verleiten.

Lass Dich nicht zu früh zur **Nennung eines Preises** verleiten. Sag einfach, Du möchtest ein punktgenaues Angebot machen und dazu hast Du noch zu wenige Fakten.

7. Frage Deine Kunden.

Frage nach: *„Brauchen Sie noch eine Information, damit Sie sich entscheiden können, um mein Angebot/meine Dienstleistung anzunehmen?“*
Formuliere einen Standardsatz.

8. Verwende immer den gleichen Schlusssatz.

Fasse zusammen und mache den Verkaufsabschluss.
„Sie haben jetzt gesehen, dass Sie den besten Nutzen aus meinem Angebot ziehen. Wann darf ich liefern? Darf ich einen Termin für die erste Sitzung vereinbaren? Darf ich einen Termin für eine Party bei Ihnen fixieren?“

Wie geht es nun weiter?

Setz die Dinge um! Du wirst sehen, dass du von mal zu mal besser und sicherer wirst.

Wenn Du noch mehr Unterstützung von mir möchtest

- Kontaktiere mich für ein kostenloses 30-minütiges Strategiegelgespräch unter: rehotz@hotmail.com oder 0664/3502575
- Auch Empfehle ich Dir meinen Podcast zum Thema Verkauf <https://www.youtube.com/watch?v=aD-4hhxb7bA>
- Besuche mich auf meiner Website: <https://renatehotz.com>

Über Renate Hotz

Ich bin gelernte Bürokauffrau und machte damals schon Bekanntschaft mit dem Verkauf in einem Möbelhaus . Seit 30 Jahren bin ich Selbstständig und musste immer meine Produkte verkaufen. Ich bin Gründerin des „kreACTIVEN Erfolgsprogramm“ und Autorin des Buches „Der Alleskönner“ – warum wir diesen Zopf abschneiden müssen und des Buches Verkauf verstehen – was will der Kunde wirklich.

Ich habe im Verkauf alles von der Picke auf gelernt und war in verschiedensten Vertriebsschienen tätig. Ich habe am Beginn alles im Direktvertrieb gelernt. Ich war Lebensmittelkauffrau und betreibe nach wie vor ein Catering mit der Spezialisierung auf „All inklusive Hochzeiten“, wo ich bis zu 70% meiner Angebote in tatsächliche Aufträge verwandle. Ich veranstaltete selbst drei Hochzeitsmessen und weiß worauf es ankommt wenn man selbst Aussteller ist.

Auch habe ich im Onlinemarketing und im Seminarwesen alles gelernt was nötig ist um ein gutes Einkommen zu lukrieren. Ich weiß das Netzwerk zu nützen, bin ehrlich und rede nur von den Dingen die ich selbst erlebt habe. Ich weiß auch mit Sicherheit, dass ohne eine gute Verkaufsstrategie kein Geld fließen wird. Ich helfe Ihnen Ihr Unternehmen auf gefestigte Beine zu stellen und meine Devise ist, werde zum Pipelinebauer und komme weg vom Wasserträger.

