



STANDFESTIGKEIT, SCHLAGFERTIGKEIT UND HARTNÄCKIGKEIT, DIE SICH LOHNEN

Wie Verkäufer in der telefonischen Kaltakquise Einwände behandeln, zeigt der Verkaufstrainer Dieter Menyhart in seiner Salespodcast-Reihe

„Kein Budget“, „keine Zeit“, „kein Interesse“ – da hat sich der Verkäufer schon mal bis zum Entscheider durchgekämpft und dann das: Eine fadenscheinige Ausrede, um das Gespräch schnell, effizient und sauber zu beenden. „Verkäufer dürfen den Einwand nicht als Ende des Verkaufsgesprächs sehen“, mahnt Verkaufstrainer Dieter Menyhart. Wer an dieser Stelle schlagfertig ist und dran bleibt, hat definitiv die Nase vorn.

Tipps, wie Verkäufer Einwände überwinden, hat Menyhart in der siebten Folge seines Salespodcasts zusammengefasst. „Der Verkäufer muss im ersten Schritt echtes Verständnis für seinen Gegenüber haben“, beschreibt Menyhart dort. Denn erst, wenn unsere innere Haltung sich dem Kunden gegenüber ändert, sind wir auch in der Lage, Zurückweisungen nicht

persönlich zu nehmen. „Ein ungebetener Anruf ist immer auch ein Überfall, darüber muss sich der Verkäufer im Klaren sein“, erklärt Menyhart.

Neben Tipps wie Verkäufer durch das Fliegengitter der Einwände kommen, hält die 10-teilige Salespodcast-Reihe weiteres Erfolgswissen parat. Gesammelt hat Menyhart dieses während seiner langjährigen Tätigkeit im Verkauf. So entsteht ein Mix aus Tipps, Erfahrungen und Hintergrundinformationen, die veranschaulichen, wie telefonische Kaltakquise nicht nur gelingen, sondern auch Spaß machen kann.

Alle bisher erschienenen Folgen sind unter folgendem Link abrufbar:

www.menyhart.ch/podcasts

Nähere Informationen zu Dieter Menyhart und erfolgreicher Kaltakquise unter:

www.menyhart.ch



Verkaufen ist seine Leidenschaft. Mit über 30 Jahren Erfahrung in der Verkaufspraxis, davon 12 als Führungskraft, weiss er, wovon er spricht. Er zeigt seinen Zuhörern, wie man aus Kunden Fans macht und mit Fokus und Selbstbestimmung zu mehr Verkaufserfolg gelangt. Dieter Menyhart ...verkauft!