



DIE ANGST VORM ABSCHLUSS

Wie ein Verkäufer diese verliert, weiß der Verkaufstrainer Dieter Menyhart

Der Kunde kann sich mal wieder nicht entscheiden. Der Verkäufer bleibt hartnäckig, er bleibt dran. Der Kunde sagt: „Kein Budget“, doch der Verkäufer gibt nicht auf. So sammeln sich in manchen Sales-Abteilungen die Offerten, während kein neuer Kunde gewonnen wird. „Verkäufer müssen konsequent den Abschluss suchen, sonst verschwenden sie nur Zeit“, sagt der Verkaufstrainer Dieter Menyhart.

Oft genug kommt er in Unternehmen, die ihn zu Rate ziehen, weil sie neue Kunden gewinnen möchten. „Ich frage dann: Warum suchen Sie schon neue Kunden, während ungeklärte Offerten nicht angegangen werden?“. Ein paar Fragen zum potentiellen Kunden, können für Verkäufer schon die nötige Klarheit bringen.

Z.B. sollten sie sich fragen, ob sie überhaupt mit jemanden im Gespräch sind, der die Anschaffung eines solchen Produkts und das Nutzen einer solchen Dienstleistung entschei-

den darf. Falls nicht, sollten sie versuchen, an den richtigen Ansprechpartner ranzukommen.

Viele Verkäufer scheuen sich vor der Abschlussfrage. „Jeder Mensch hat Angst vor Zurückweisungen, auch ein Verkäufer. Doch ein Verkäufer, der nicht verkauft, ist ein Berater, kein Verkäufer“. Dessen müssten sich die Verkäufer bewusst sein. Menyhart versucht deshalb in seinen Verkaufstrainings ihnen zum Perspektivenwechsel zu verhelfen. „Ein Nein ist auch immer eine Chance, um an sich zu arbeiten und sich zu verbessern.“

Eine weitere Hilfe ist, Verkauf als Prozess zu verstehen, in dem auch Teilsiege möglich sind. „Der Kunde hat ein gutes Gespräch mit Ihnen? Das ist ein Teilsieg zum Thema Vertrauen“, sagt Menyhart. Vertrauen macht auch heute noch mehr als 50% vom Kauf aus und ist deshalb immens wichtig.

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!