„ICH BIN ZU TEUER, UM AKQUISE ZU MACHEN“

Welche Vorteile eine erfolgreiche Neukundenakquise mit sich bringt, weiss Verkaufstrainer Dieter Menyhart.

Die Neukundenakquise ist im Verkauf eine Art Königsdisziplin, denn neue Kunden werden immer gebraucht, egal wie gut das Geschäft läuft. Das Problem ist: Keiner möchte sie machen. Sie ist gefürchtet, verhasst und Verkäufer scheuen diese wie der Teufel das Weihwasser. Dabei sind sie um kreative Ausreden nicht verlegen. Die Adressen sind schlecht; ich bin zu teuer für diese Aufgabe; gebt mir lieber Termine, ich mach den Rest... „Der Grund dafür ist sehr simpel: Sie versuchen eine Ablehnung zu vermeiden“, erklärt der Verkaufstrainer Dieter Menyhart.

Ein Nein tut weh und es ist für keinen Menschen angenehm. „Doch was Verkäufer für sich klarstellen müssen, ist: Dass es ein Nein zu seinem Produkt oder seiner Dienstleistung ist und eigentlich nichts mit seiner Person zu tun hat“, so Menyhart. Verkaufsleiter sollten sich auch nicht von den Ausreden ihrer Verkäufer hinters Licht führen lassen. „Die Neukundenakquise ist unersetzbar. Verkaufsleiter müssen Ihre Verkäufer dazu motivieren.“

Dabei sollten Sie mit gutem Beispiel voran gehen. „Dabei geht es nicht darum, seinen Verkäufern die Arbeit abzunehmen und selbst zu telefonieren“, stellt Menyhart fest. Sondern ihnen realistische Ziele mit auf den Weg zu geben und ihnen den Rücken freizuhalten, damit sie diese Aufgabe gut erledigen können. „Das wichtigste ist, dass die Verkäufer ins Tun kommen, denn nur mit dem Tun kommt der Erfolg und mit dem Erfolg wird die Neukundenakquise zum Selbstläufer.“

Es kann hilfreich sein, dass die Verkäufer ihre Ängste kennen lernen, um diese zu überwinden. Wer dafür Unterstützung braucht, sollte einen erfahrenen Verkaufstrainer zu Rate ziehen.

Nähere Informationen zu dem Schweizer Verkaufsprofi Dieter Menyhart, finden Sie 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!