

Die 5 Phasen deines erfolgreichen Verkaufsgespräches



Phase 1: Die Begrüßungs-Situation

Schaffe eine gute Gesprächsatmosphäre und überlege dir ein zwei Smalltalk Themen, mit denen du das Gespräch eröffnen kannst. Anlässe könnten das Wetter, die Anreise, der Arbeitsplatz oder auch Hobbys sein.

Phase 2: Bedarf ermitteln

Hier findest du heraus, was dein Kunde wirklich braucht. Nutze dazu W-Fragen mit denen du Informationen über die Wünsche und Bedürfnisse deines Kunden erhältst. Achte darauf nicht zu viel von Dir zu erzählen, sondern höre aktiv hin. Notiere dir die für deinen Kunden wichtigsten Punkte



Phase 3: Formuliere dein Angebot

Fasse jetzt die für deinen Kunden wichtigsten Punkte zusammen und verbinde Sie mit deinem Angebot. Achte darauf aus Sicht deiner Kunden zu formulieren. Zeige deinen Kunden auf, wie er durch die Zusammenarbeit mit dir profitiert.



Phase 4: Nenne deinen Preis

Nenne deinen Preis mit einem Vorteil für deinen Kunden. Jetzt zahlt sich die genaue Bedarfsermittlung, die genau für deinen Gesprächspartner formulierte Lösung und der Wert deines Produktes aus. Zeige deinem Kunden wie er durch die Investition in deine Dienstleistung seine Ziele besser erreicht am besten mit einem konkreten Ergebnis.



Phase 5: Mach den Abschluss

Du erkennst den richtigen Zeitpunkt für die Abschlussfrage an den Detailfragen deines Kunden. Wenn er anfängt nach dem Lieferzeitpunkt oder nach einer Schulung zu fragen. Stell die Abschlussfrage du kannst ihn z.B. Fragen, wann er mit der Zusammenarbeit starten möchte.

Die 5 Phasen deines erfolgreichen Verkaufsgespräches

Ein Plus zum Schluss:

Du willst ja nicht nur einmal an deinen Kunden verkaufen,
sondern öfter, oder?



Dann bleibe mit deinen Kunden im Kontakt.

Du kannst nach einem Verkaufsabschluss eine E-Mail versenden, mit der du dich für den Kauf bedankst oder du rufst ihn 4 Wochen nach Auftragsabschluss an und fragst ihn, was sich für ihn durch die Zusammenarbeit verändert hat.

So stärkst du deine Kundenbeziehung und sicherst dir Folgeaufträge.

Möchtest du endlich perfekte Verkaufsgespräche führen?

Dann empfehle ich dir meinen neuen Onlinekurs!

Trage dich hier in die VIP-Liste ein und erhalte mehr Infos:
<https://seu1.cleverreach.com/f/49397-189081/>

The advertisement features a computer monitor displaying a video of Christina Bodendieck, a woman with dark hair and a yellow jacket, smiling. The video player interface shows 'akquise plus' and 'mit Christina Bodendieck'. To the right of the monitor, the course title 'Das perfekte Verkaufsgespräch' is written in large, white, sans-serif font, with 'Onlinekurs' below it. Below the monitor, the text '3 Module | 3 Webinare + Arbeitsblätter' and 'Start November 2017' is displayed in white against a teal background.