

Verkaufserfolge beginnen im Kopf

Tag 4 der Challenge



Heute geht es um **Dich** in der Zusammenarbeit mit Deinen **Kunden**. Für viele ist das Verkaufen so schwierig, weil Sie Angst davor haben als Aufdringlich wahrgenommen zu werden.

Wenn Du eine andere Brille aufsetzt und Dir bewusst machst, wie Dein **Kunde** durch die Zusammenarbeit **mit Dir profitiert** stärkst Du Dich und Deine innere Haltung zum Verkauf.

Deine Aufgabe: Nimm Dir einen Moment Zeit und überlege:

- ✓ Wie Dein Kunde durch die Zusammenarbeit mit Dir profitiert?

- ✓ Wie ist es vor Eurer Zusammenarbeit?

- ✓ Wie ist es danach?

- ✓ Was verändert sich für ihn?



- ✓ **Welche konkreten Ergebnisse erreicht er durch die Zusammenarbeit mit Dir?**

Schreibe es Dir gleich auf!

Besonders die letzte Frage ist für Deinen Kunden oft die wichtigste! Deinen Kunden interessiert, wie er durch Dich und Deine Leistung seine Herausforderungen leichter, besser oder schneller meistert.

Das ist für Dich ein ganz wichtiges Verkaufsargument.

Mit dieser Herangehensweise hast Du den Focus bei Dir und Deinem Produkt und gleichzeitig hast Du dabei die Kundenbrille auf und formulierst Kaufargumente für Deinen Kunden.

Erledige diese Aufgabe noch heute, damit Du am Ball bleibst!

Tausche Deine Erfahrungen mit den anderen Gruppenmitgliedern

aus und poste in der Gruppe, [klicke einfach hier:](#)