



News/ Blog

Mai 2019

An dieser Stelle veröffentlichen unsere Experten in unregelmäßigen Abständen neues, wissenswertes und hilfreiches zu Vertriebs-, Führungs- und Managementthemen.

Tipps für Verkäufer

Dr. Michael Lache

Ich freue mich auf Ihr Feedback unter lache@lache.de

Drei entscheidende Faktoren, damit Kunden gerne bei Ihnen einkaufen



Sie geben mir sicherlich recht, wenn ich behaupte, dass kaum jemand möchte, dass ihm etwas verkauft wird.

Auf der anderen Seite ist es unbestritten, dass es viele Menschen gibt, die gerne einkaufen. Das gilt übrigens sowohl für das sprichwörtliche „Shopping“ als auch für professionelle Einkäufer im Businessalltag. Denn was gerne übersehen wird, der Job eines Einkäufers ist: EINKAUFEN. Wenn er das nicht kann, bekommt auch der beste Einkäufer ein Problem. Und wer will das schon?

Doch schauen wir uns heute die Verkäufer an: **Was unterscheidet also diejenigen, bei denen Kunden gerne einkaufen, von allen anderen?**

Den entscheidenden Unterschied macht aus, dass sich erfolgreiche Verkäufer nur indirekt auf das zu verkaufende Produkt fokussieren. Wie soll das gehen, wenn doch der Erfolg eines Verkäufers am Verkauf seiner Produkte oder Dienstleistungen gemessen wird?

Folgende drei Faktoren zeigen, dass Kunden nicht nur Produkte kaufen, sondern viel mehr:

1. Kunden wollen Sicherheit

Nahezu bei jedem Verkauf will der Kunde die Sicherheit, dass seine Investition keine Fehlinvestition wird. Sei es beim Restaurantbesuch, beim Kleidungs- oder beim Anlagenkauf – jeder will sichergehen, dass es schmeckt, passt oder funktioniert. Gute Verkäufer wissen das und finden durch richtige Fragen heraus, wie sie genau die Sicherheit vermitteln können, die der Kunde erwartet.

2. Kunden brauchen Vertrauen

Erfolgreiche Verkäufer bauen zu ihren Kunden eine vertrauensbildende Beziehung auf, denn letztendlich kommt es darauf an, dass der Kunden den Aussagen, Empfehlungen und Angeboten des Verkäufers ruhigen Gewissens vertrauen kann. Nur wenn Vertrauen herrscht, trifft der Kunde die Entscheidung bei diesem Verkäufer auch kaufen zu wollen.

3. Kunden genießen Wertschätzung

Jeder Kunde ist ein Mensch und möchte auch als solcher wahrgenommen und behandelt werden. Wir haben doch fast alle schon einmal erlebt, wie es sich anfühlt, wenn wir im Urlaub entweder als zahlender Tourist oder als willkommener Gast behandelt werden. Keine Frage, was angenehmer ist.

Nicht anders verhält es sich bei jedem normalen Verkaufsgespräch. Es geht immer darum zu zeigen, dass es Ihnen wichtig ist, was der Kunde will und nicht, was Sie gerne verkaufen wollen.

Das Entscheidende ist: Die drei zusätzlichen Werte, die Ihr Kunde um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung herum kauft, sind Gefühle. GUTE GEFÜHLE. **Geben Sie also Ihren Kunden mehr als eine Ware.** Bauen Sie eine Beziehung auf – Sprechen Sie die Emotionen Ihrer Kunden an – Argumentieren Sie typgerecht, denn nicht jeder Kunde ist gleich.

Geben Sie Ihren Kunden immer ein gutes Gefühl. Dann kaufen sie ganz von allen bei Ihnen ein.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß und Erfolg im Verkauf.

Ihr Dr. Michael Lache

