

# HYPE

die Trainingsprofis



PRESSEMITTEILUNG

## **Fühlen Sie sich in Verkaufsgesprächen optimal verstanden?**

***Es gibt kein größeres Kompliment von Kunden für Verkäufer als „Sie haben mich richtig verstanden und mir geholfen eine gute Entscheidung zu treffen.“ Woran liegt es, dass Spitzenverkäufer sich direkt optimal auf Ihre Kunden einstellen können und andere Vertriebsmitarbeiter nicht?***

Haben Sie auch das Gefühl, dass Spitzenverkäufer sich in kürzester Zeit auf ihre Kunden einstellen und somit die Kundenbedürfnisse optimal erfüllen. Dies gilt unabhängig vom Produkt das sie verkaufen.

Laut Frank Rechsteiner ist es in erster Linie nicht so wichtig, ob Sie zum Beispiel die gleiche Körperhaltung einnehmen, sondern dass Sie Ihre Wahrnehmung und Aufmerksamkeit zu hundert Prozent auf Ihren Kunden fokussieren. Verkäufer mit Einfühlungsvermögen denken und blicken aus der Sicht des Kunden auf den Verkaufsprozess. Sie verkaufen nicht Ihr Produkt mit allen Vorteilen, sondern ermitteln im Gespräch die Kaufmotivation und gleichen dann den Bedarf des Kunden mit Ihrem Produkt ab. Sie halten keine langen Monologe, sondern geben dem Kunden Raum und Zeit für seine Ausführungen. Das Gespräch wird mit offenen Fragen in Schwung gehalten, um somit alle Informationen des Kunden zu sammeln.

Des Weiteren ermitteln Spitzenverkäufer den bevorzugten Wahrnehmungskanal Ihrer Kunden, um auch auf diesem Kanal zu antworten. Dieses Verhalten stärkt das Gefühl von Sympathie. Ein Geschäftsführer eines erfolgreichen Maschinenbau Unternehmens erklärte mir im ersten Gespräch: „Ich will die Vorteile Ihrer Softwarelösung in der kommenden Präsentation unbedingt sehen, damit ich mir ein klares Bild machen kann.“

Somit war klar, dass auf visuelle Effekte gesetzt werden sollte. Frank Rechsteiner antwortete ihm, dass er ein komplettes Bild zeichnen werde und der Kunde die Vorteile direkt sehen und erkennen können wird. Nach der Präsentation unterschrieb der Kunde überzeugt und zufrieden den Vertrag, da er sich verstanden fühlte.

Jeder Mensch kommuniziert auf allen fünf Wahrnehmungskanälen und jeder Kunde hat einen bevorzugten Kanal - den Sie ganz einfach im ersten Satz eines Gesprächs erkennen können.

Testen Sie wie schnell und einfach Sie erfolgreicher werden. HYPE – die Trainingsprofis unterstützen Sie dabei optimal.

Um mehr zu erfahren wenden Sie sich bitte an HYPE – die Trainingsprofis.

HYPE – die Trainingsprofis

Frauenstr. 23 | 89073 Ulm | Deutschland

Tel: +49 151 / 29128157 | +49 731 / 400178 |

Info@hypeonline.de | www.hypeonline.de