

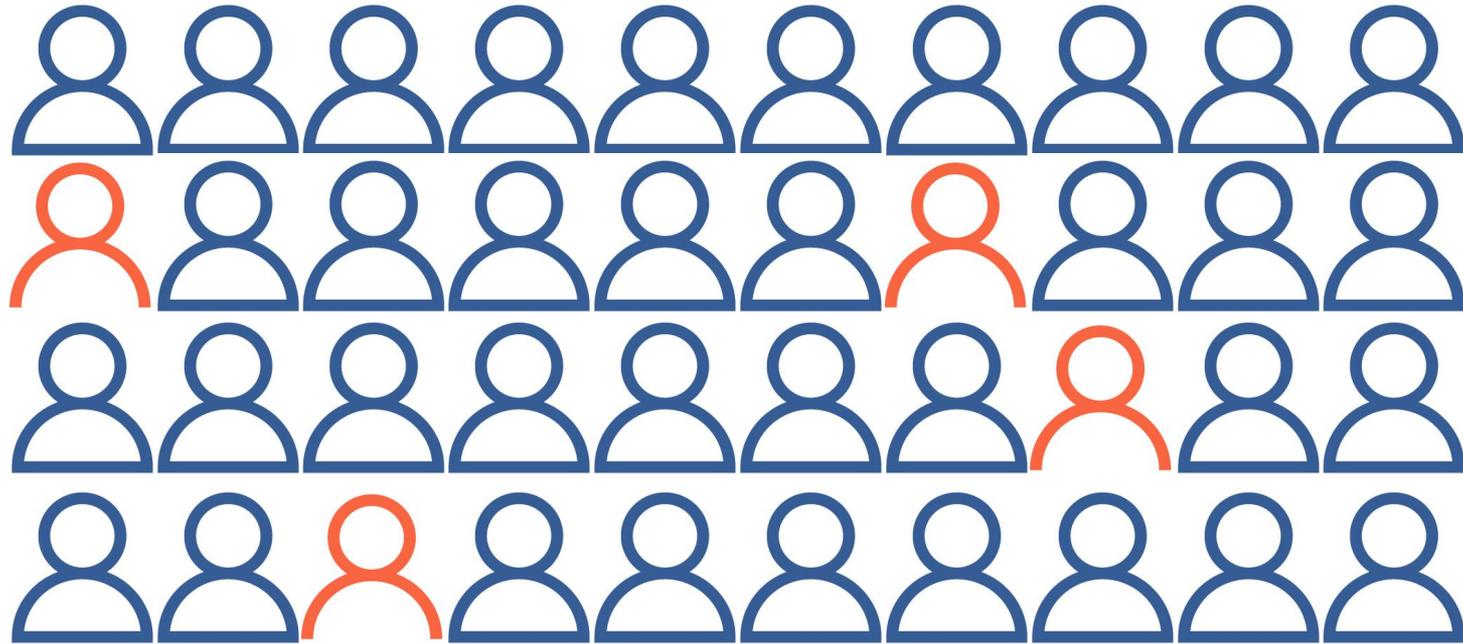
So geraten Sie mit Ihren potenziellen Kunden ins Gespräch (inkl. Tipps und Beispiele)

Mireille van Reenen

10

**Die geeignete
Haltung: Volumen
und Neugierde**

Kaltakquise ist ein 'Zahlenspiel'



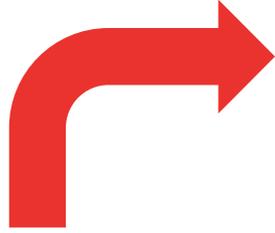
Seien Sie bereit für 'den Ozean von Neins'



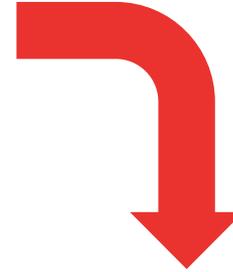
Seien Sie mental vorbereitet

- Nehmen Sie es nicht persönlich
- Es warten noch viele andere Kunden auf Sie
- Seien Sie von sich und Ihrem Angebot überzeugt
- Entwickeln Sie neue Herangehensweisen, die Lust auf Akquise machen
- Es gibt mehr als ja oder nein: zum Beispiel eine Empfehlung, ein Vielleicht, ein erneuter Anruf zu einem anderen Zeitpunkt, usw.

Unser Mindset gegenüber unseren Interessenten

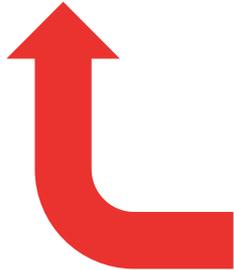


Unsere Strategie

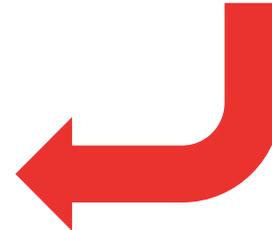


Dieses Mindset führt zu mehr
Erfolg & Umsatz

Ermöglicht mehr Menschen die
richtige Entscheidung



Wir müssen nicht verkaufen –
unser Angebot wird dringend
gebraucht



Ein Blick in unsere Küche: unsere Erfahrungen



Beispiel SwissMadeMarketing: Warum tun wir was wir tun?

- Wir machen das [Angebot] weil wir wirklich den Kunden helfen wollen
- Wir müssten das nicht! Wir hätten auch einfach [z.B. weiterhin Software verkaufen] können
- Wir machen das wirklich gerne - es ist unsere bewusste Entscheidung
- => d.h. wir führen kein Verkaufsgespräch
- Wir zeigen [Kunden] den Weg auf zu mehr [Nutzen, zB. Zeit (also mehr Lebenszeit) beim gleichen Einkommen]

Hinweis

Erfolgreicher Verkauf ohne lautes Auftreten: Die Kunst des empathischen Sogverkaufs

Jeder kann erfolgreich verkaufen.

Man muss nur wissen, wie es geht.

ONLINE ACADEMY SwissMadeMarketing 

Erfolgreicher Verkauf ohne lautes Auftreten



Die Kunst des empathischen Sogverkaufs



1:13:43 

KATEGORIEN: [STRATEGIE](#)
#Geschäftsplan & Finanzen
29.02.2024

Erfolgreicher Verkauf ohne lautes Auftreten: Die Kunst des empathischen Sogverkaufs

Der Vertrieb muss nicht laut, aufdringlich und voller Fristen sein. Doch wie geht das?

Basierend auf dem Buch "Leise Menschen verkaufen anders" von Andreas Hofmann, werden wir uns mit den Methoden befassen, wie auch Sie erfolgreich im Verkauf sein können. Und sogar Spaß daran haben werden.

Das Webinar bietet einen praxisnahen Einblick in die bewährte Methode "empathischer Sogverkauf" des Autors und zeigt Ihnen, wie Sie diese in Ihrem eigenen beruflichen Umfeld anwenden können.

Es gibt zwei Vorbedingungen

1.

Sie müssen es lernen wollen

2.

Sie müssen *ehrliches Interesse* an Ihren Kunden haben

- Für sie als Menschen
- Für ihre Herausforderungen im Unternehmen

support@swissmademarketing.com