

Verkaufsgespräche, die Umsatz bringen: So optimieren Sie Ihre Kunden- kommunikation (inkl. Verkaufsskript!)

Mireille van Reenen

14

Konkret abschließen

Angebot unwiderstehlich präsentieren

Sie sind der Berater & Experte

- Was ist die beste Lösung, die Sie den Kunden bieten können? Löst das wirklich sein Problem?

In einfachen Worten, wenig Details

Es geht um den Mehrwert für den Kunden

- Nutzen messbar in Fakten und Zahlen (= die rationale Rechtfertigung der emotionalen Kaufentscheidung)
- Visualisieren: Flipchart, Blatt Papier

Gib ihm das Gefühl, dass sein Problem gelöst ist

Ziel: mündliche, aber verbindliche Kaufzusage



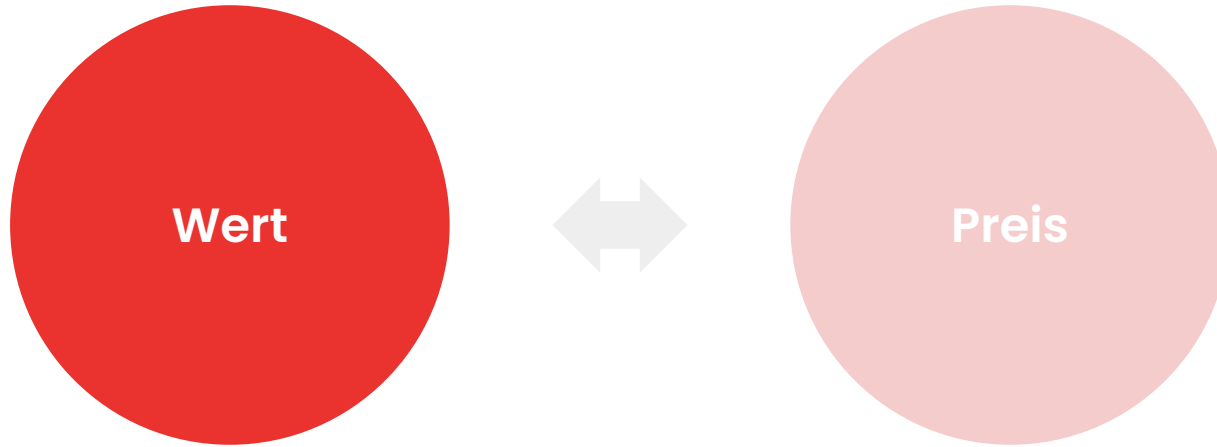
Quelle: 'Leise Menschen verkaufen anders' von Andreas Hofmann

Bild: Business Illustrations auf Storyset.com

Preis: Erst dann, wenn der Kunde den Nutzen verstanden hat



Konzentrieren Sie sich auf den Wert, nicht nur auf den Preis



Business Model Canvas Serie: der „richtige“ Preis?



'Zu teuer' heißt nicht unbedingt zu teuer

Was der Kunde sagt

Das ist mir zu teuer!

Das muss ich erst intern besprechen.

Ich muss noch mal eine Nacht darüber schlafen.

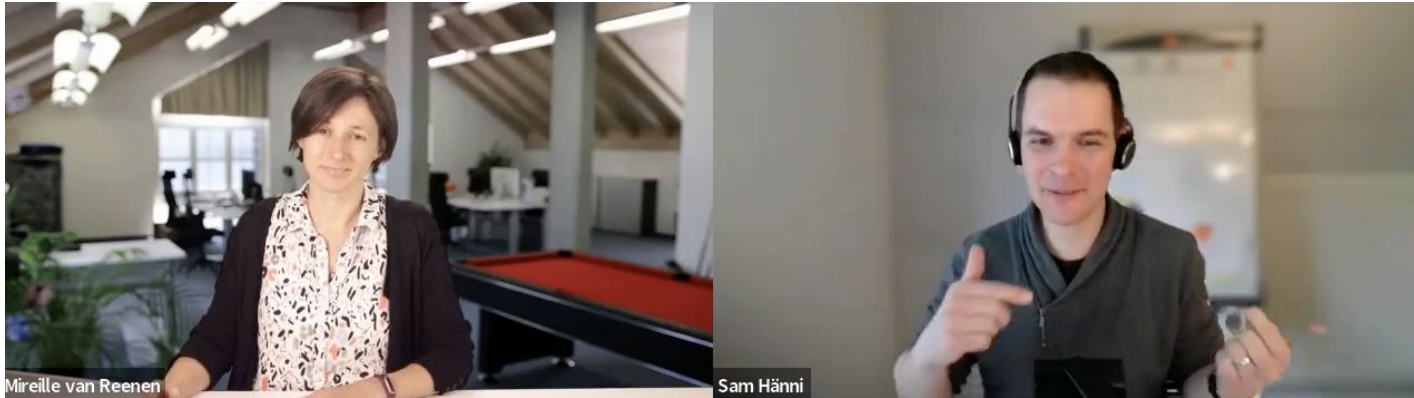
Was der Kunde denkt

Ich weiß nicht, was ich tun soll.

Ich bin nicht überzeugt.

Ich treffe jetzt keine Entscheidung und schaue mich im Markt weiter nach einer Lösung um.

Unsere Tipps für den Abschluss des Gesprächs



Abschluss: kommunizieren Sie mit Klarheit



- Klare Entscheidungen: ja oder nein
- Muss nicht unbedingt ein Verkauf sein, z. B. auch 2. Termin, ...
- Es ist beiden klar: Was ist der nächste Schritt?

support@swissmademarketing.com