

... mit System besser verkaufen

„Verkaufen - aber mit System“

Mit System besser verkaufen – und damit noch erfolgreicher bei der Gewinnung von neuen Kunden sein.

SALES.CONSULT
... mit System besser verkaufen

© Peter Brandl
Berater · Trainer · Coach
September 2009

Agenda

Vortrag: Mit System besser verkaufen


- Grundlagen und Voraussetzungen
- Der Verkaufsprozess als roter Faden
- Das strukturierte Verkaufsgespräch
- Die richtigen Argumente

© Peter Brandl

2


SALES.CONSULT
... mit System besser verkaufen

Über uns




4ibiz AG - Vertriebsgesellschaft (www.4ibiz.de)
 Vertriebsdienstleister zur aktiven Unterstützung im Vertrieb

- Entwicklung umsetzbarer Vertriebs-Strategien
- Systematische Marktbearbeitung
- Unterstützung bei der Gewinnung neuer Kunden



Peter Brandl – Berater Trainer Coach

- Consulting: Vertriebs- und Managementberatung
- Training: Praktische Seminare und Workshops
- Coaching: Begleitung und praktische Unterstützung, um in der Praxis perfekt zu werden

© Peter Brandl
3


Was ist verkaufen?



Der gute **Verkäufer** ermittelt oder weckt den Bedarf und bietet die erforderliche Lösung an.

© Peter Brandl
4


Was ist verkaufen?

Definition: Bedarf

Bedarf
=
die Aussage des Kunden über seine

Wünsche
Bedürfnisse
Ziele

© Peter Brandl 5 SALES CONSULT
... mit System besser verkaufen

Was ist verkaufen?

Verkaufen ist ...

Fragen & aktiv Zuhören
Das Problem verstehen
Den Bedarf entwickeln / wecken
Die richtige Lösung erarbeiten / vorschlagen

Kauf-Sicherheit geben!
Bei der Kauf-Entscheidung unterstützen!

© Peter Brandl 6 SALES CONSULT
... mit System besser verkaufen

Was ist verkaufen?

Verkaufen ist ...

Beratung

Der beratende Verkäufer Der verkaufende Berater

Kauf-Beratung

© Peter Brandl 7 SALES CONSULT
... mit System besser verkaufen

Was ist verkaufen?

Kunden kaufen,
wenn sie einen **konkreten Bedarf** haben
und
der **Nutzen** durch das Produkt klar ist.

Die Grundlage für
Verkaufen = Vertrauen

© Peter Brandl 8 SALES CONSULT
... mit System besser verkaufen

Systematisches Verkaufen

Voraussetzung: Die Positionierung Ihres Unternehmens

1. WER – bin ich – was sind meine Stärken ?
2. WAS – verkaufe ich meinen Kunden?
3. WER – braucht das überhaupt?
4. WARUM – gerade von mir?

© Peter Brandl

9

SALES CONSULT
... mit System besser verkaufen

Systematisches Verkaufen

Voraussetzung

Positionierung Ihres Unternehmens

1. WAS – ist das Angebot?
2. WAS – ist das Angebot?
3. WER – braucht das?
4. WARUM – gerade Sie?

Ihre Strategie

Einheitliches Erscheinungsbild & Auftritt in der Öffentlichkeit

Einheitliche Vertriebsunterlagen (Sales-Kit)

Ihr eigenes Marketing- & Verkaufssystem

© Peter Brandl

10

SALES CONSULT
... mit System besser verkaufen

Systematisches Verkaufen

Der „Verkaufstrichter“ und der Verkaufsprozess



Phasen der Kundengewinnung

- Den idealen Zielkunden definieren
- Interessenten gewinnen
- Interesse wecken
- Geschäftspotential abschätzen
- Ansprechpartner ermitteln
- Termine vereinbaren
- Erstbesuch – Bedarf ermitteln
- Angebot erstellen
- Auftrag gewinnen
- Vertrag verhandeln
- Lösung realisieren
- Nachbetreuung & Qualität überprüfen
- Weitere Geschäfte tätigen

© Peter Brandl 11 **SALES CONSULT**
... mit System besser verkaufen

Systematisches Verkaufen

Das Verkaufsmodell

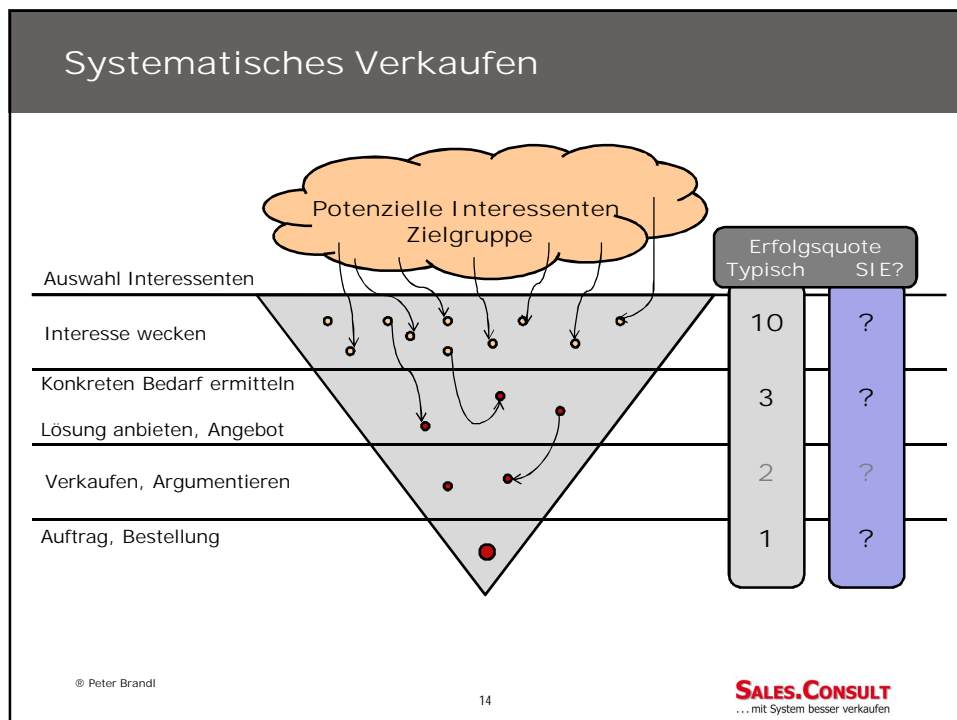
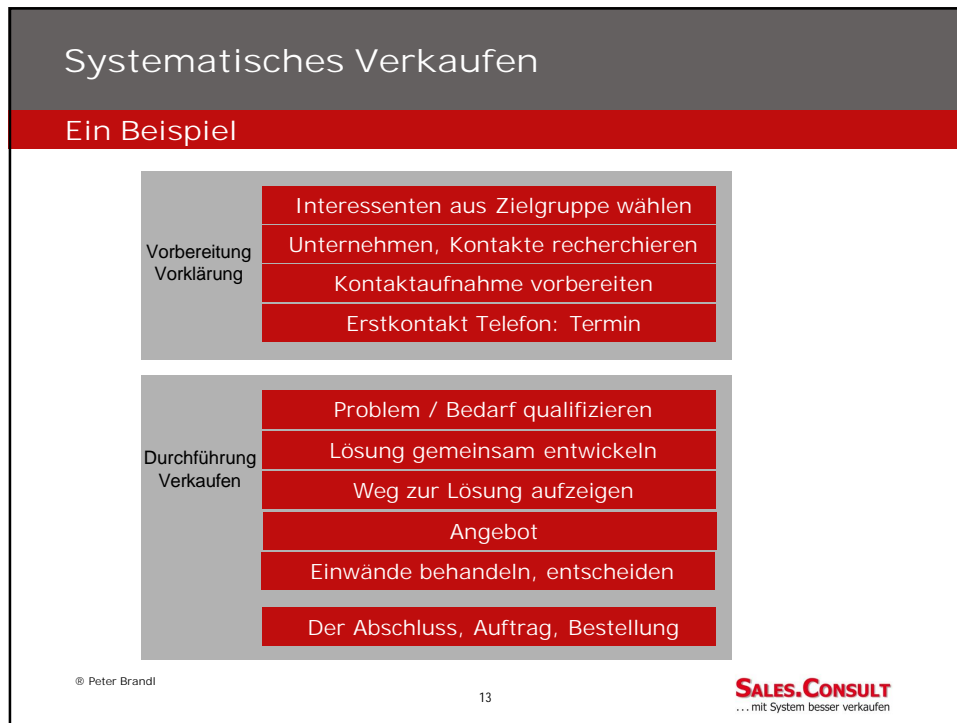
Interessenten
finden

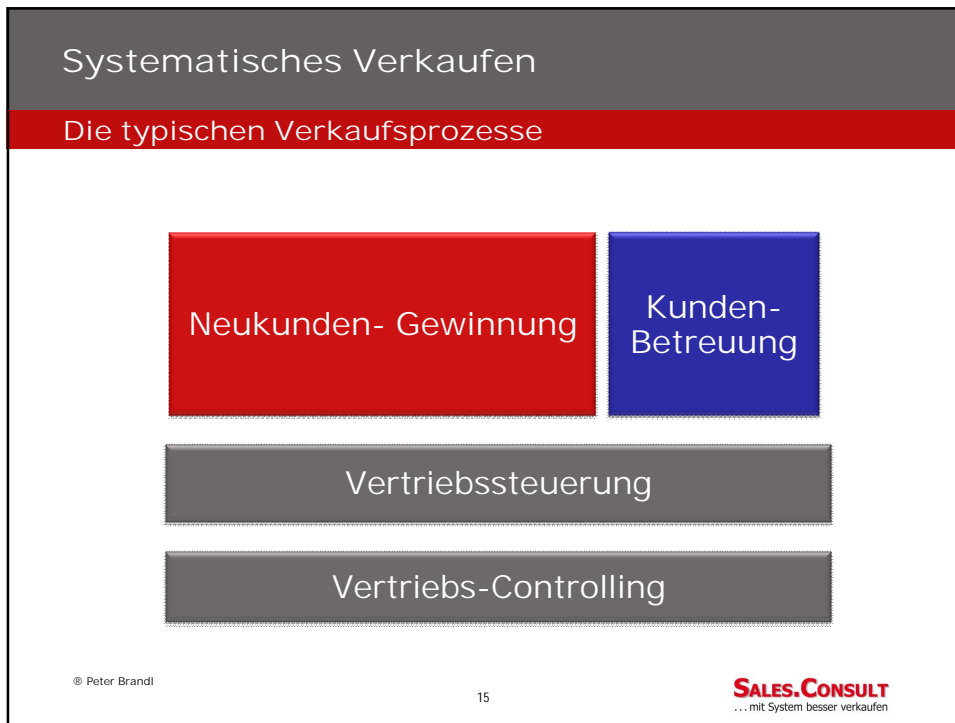
Kunden
gewinnen

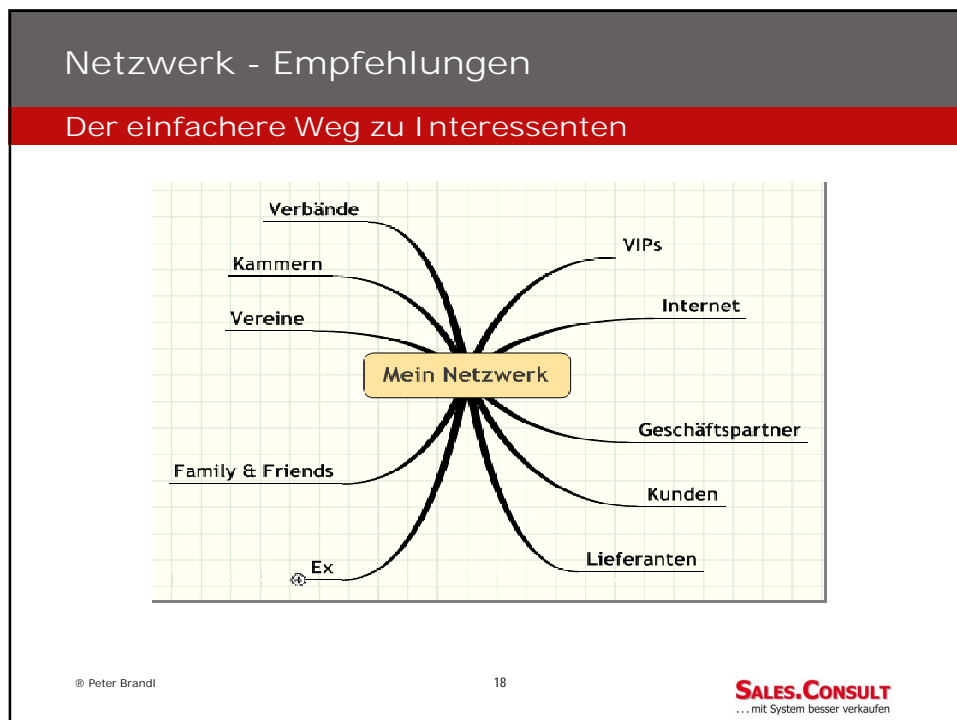
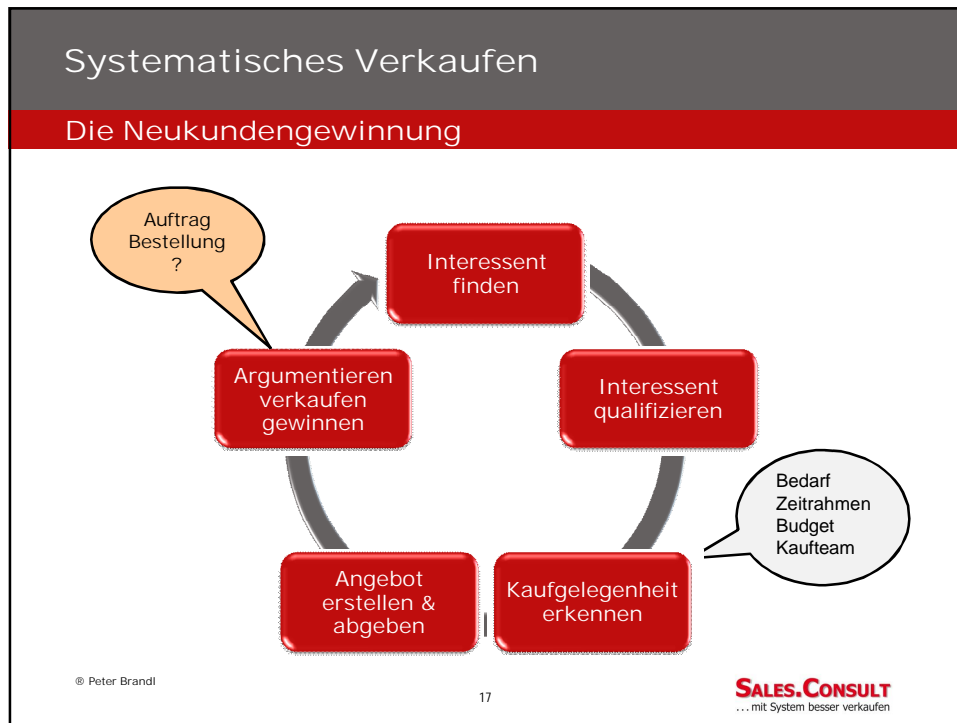
Kunden binden

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Qualifizieren J / N ▪ Interesse wecken ▪ Bedarf ermitteln ▪ Lösung entwickeln 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Angebot ▪ Verkaufen ▪ Auftrag gewinnen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Betreuen ▪ Ausbauen ▪ Entwickeln
--	--	--

© Peter Brandl 12 **SALES CONSULT**
... mit System besser verkaufen









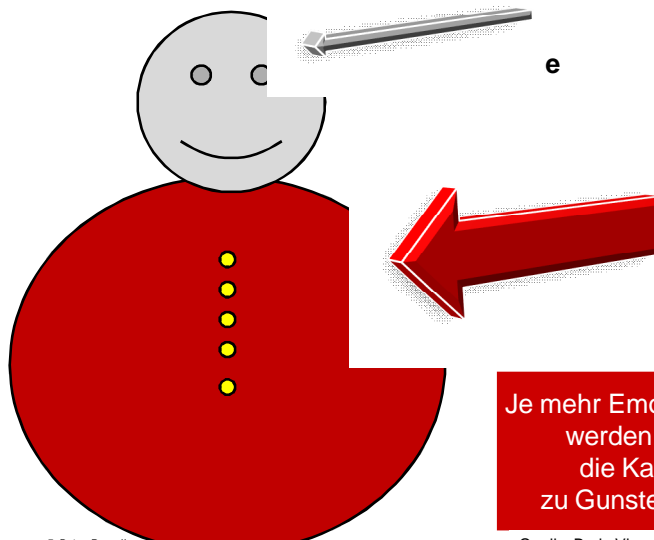
Für den ersten Eindruck gibt es nur eine Chance!

Die eigene Vorbereitung auf die Verhandlung

Wahrnehmung	Der erste Eindruck	Einen guten ersten Eindruck machen
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 55% Körpersprache, Aussehen, Geruch, Statussymbole ▪ 38% Klang der Stimme ▪ 7% Inhalt des Gesagten 	<ul style="list-style-type: none"> • Äußeres • Ausstrahlung • innere Haltung • Körpersprache • Sprache und Stimmlage 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sichere, aufrechte Körperhaltung 2. Freundliches Gesicht, lächeln 3. direkter Augenkontakt 4. Sympathischer, kräftiger Händedruck 5. Kräftige Stimme 6. Positive Atmosphäre schaffen (u.a. Gemeinsamkeiten, ...)

SALES CONSULT
... mit System besser verkaufen

Gesprächsführung - Verhandlung



e

ie

Je mehr Emotionen angesprochen werden, desto eher fällt die Kaufentscheidung zu Gunsten eines Produktes

Quelle: Brain View Hans-Georg Häusel

© Peter Brandl 21 ... mit System besser verkaufen

Gesprächsführung - Fragen

Fragen zielgerichtet einsetzen!

Offene Fragen

Geschlossene Fragen



Situationsfragen
Präzisionsfragen
Auswirkungsfragen
Alternativfragen
...
Suggestivfragen
...

© Peter Brandl 22 SALES CONSULT ... mit System besser verkaufen

Gesprächsführung - Zuhören

1. Pseudo-Zuhören
2. Aufnehmendes Zuhören
 - „Echtes Schweigen“
 - Blickkontakt
 - Nicken
 - Mhm, ach ja, ...
3. Umschreibendes Zuhören
4. Aktives Zuhören
 - Wie 2.
 - Auf Gefühle eingehen
 - Das Verhalten beobachten

- Nonverbale Ebene
- Verbale Ebene

→ Klima des Vertrauens

© Peter Brandl
23
SALES CONSULT
... mit System besser verkaufen

Gesprächsführung

Einleitung

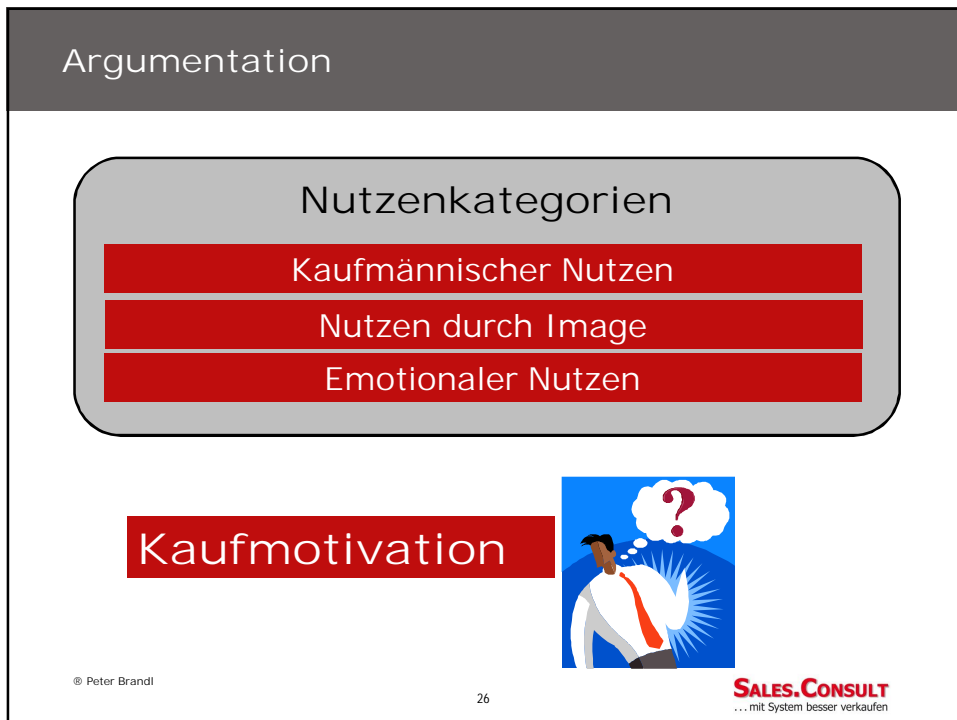
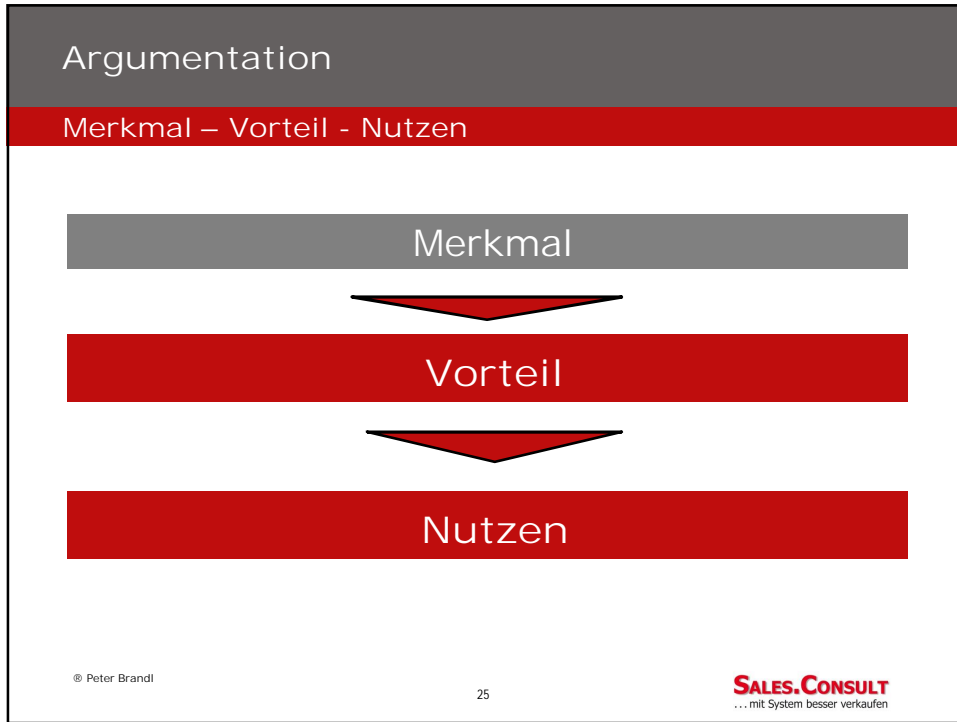
Bedarfsanalyse

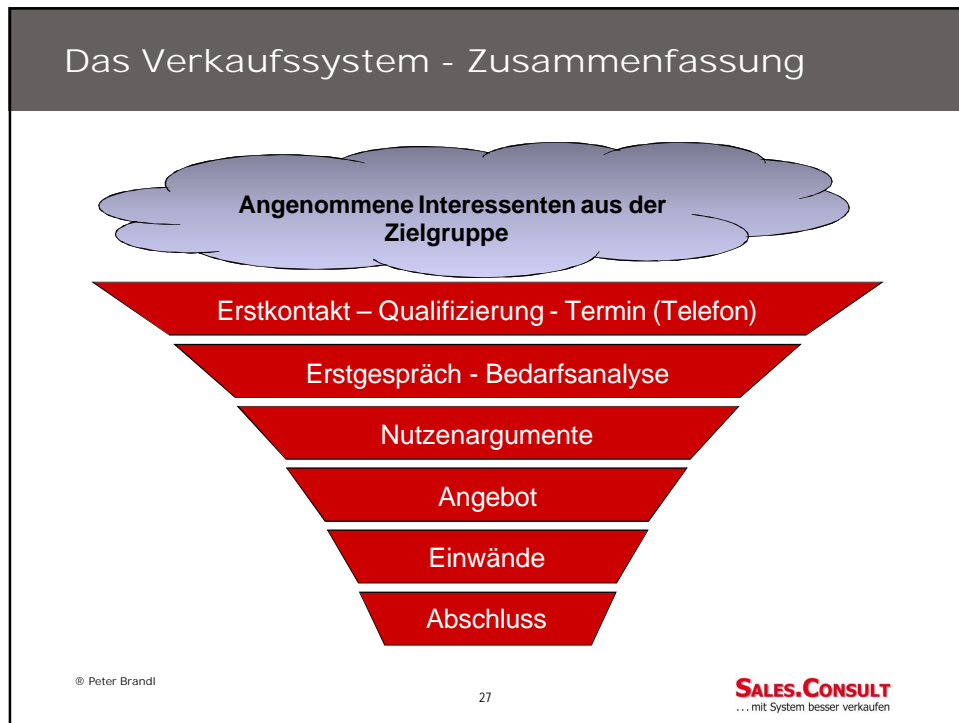
Lösungsentwicklung

Abschluss

- Begrüßen, Small Talk
 - **Kurzvorstellungen**
 - Thema und Erwartungen abfragen,
 - Ziele und Ablauf des Gespräches klären
- Situation bestimmen,
 - versteckte Probleme ermitteln,
 - Auswirkungen auf Geschäft erfragen
 - **Bedarf** ermitteln / wecken
- Lösungsansätze entwickeln, **Nutzen** aufzeigen
 - Einwände aufdecken und behandeln

© Peter Brandl
24
SALES CONSULT
... mit System besser verkaufen





SALES.CONSULT

... mit System besser verkaufen

www.brandl-consult.de

SALES.CONSULT

... mit System besser verkaufen

Peter Brandl unterstützt Unternehmensgründer und Jungunternehmer bei der Entwicklung und Umsetzung des eigenen Geschäftsmodells. Er ist darauf spezialisiert, ein marktgerechtes Leistungsangebot für klar definierte Zielgruppen zu entwickeln. Er gibt dabei aktive Hilfe, um die entwickelten Markt- und Vertriebsstrategien praktisch umzusetzen. Dadurch können schneller erste Kunden gewonnen werden.

Als freiberuflicher Berater und Coach arbeitet er mit der IHK Oberbayern und dem Institut für Freie Berufe (IFB) als Gründungsberater und Coach zusammen. Als Trainer unterrichtet er bei der IHK-Akademie und der Hanns-Seidel-Stiftung in Seminaren für Existenzgründer und Unternehmer.

Seine Schwerpunkte sind Coaching und Training von Unternehmern und Verkäufern. Die Themen sind Vertrieb, Marketing und Services. Als LIFO®-Analyst und Coach unterstützt er seine Klienten dabei, die eigenen Stärken besser zu erkennen, weiter zu entwickeln und einzusetzen.

Als Teilhaber beim Vertriebsdienstleister 4ibiz AG unterstützt er mit seinem Vertriebsnetzwerk IT-Unternehmen aktiv beim Verkaufen.

© Peter Brandl

29

Peter Brandl
Berater, Trainer, Coach
für den Mittelstand

Kontaktinfo

fon +49 89 99609953
mobile +49 175 2612464
E-Mail p.brandl@brandl-consult.de
Web: www.brandl-consult.de

SALES.CONSULT
... mit System besser verkaufen