



ERFOLGREICH **DENKEN**
ALS VERKÄUFER

INTERESSIERT
STATT
INTERESSANT
SEIN.

Interessiert statt interessant sein.

Es geht im Verkauf darum, Menschen zu bewegen. Dazu muss ich als Verkäufer natürlich wissen, was den Kunden gerade bewegt und wie ich ihn bewegen kann. Für den Käufer ist nämlich nicht nur entscheidend, was er kauft, sondern immer auch von wem er es kauft. Deshalb geht es nicht vorrangig darum, wie interessant ich bin, sondern vor allen Dingen wie interessiert ich mich mit dem Kunden und seinen Bedürfnissen beschäftige.

Merksätze

- ☉ *Das „Wie“ färbt in der Kommunikation immer das „Was“.*
- ☉ *Es geht darum, wie ich den Käufer sehe und nicht umgekehrt.*
- ☉ *Kritische Checkfrage: Ist mir mein Gegenüber WIRKLICH wichtig?*
- ☉ *Eine gute „Profil-Akte“ ist die Basis für eine nachhaltige Kundenbeziehung.*
- ☉ *Zu viel Produkt-Wissen rückt den Menschen in den Hintergrund.*
- ☉ *Empathie, nicht Sympathie entscheidet über Erfolg und Misserfolg.*
- ☉ *Die Qualität der Beziehung zählt mehr als die Qualität des Produktes.*
- ☉ *Interessiert sein ist keine Frage der Zeit, sondern eine Frage der inneren Haltung.*
- ☉ *Das Goldene Dreieck: Win-Win-Win (für mich, meine Firma UND den Kunden).*
- ☉ *Klarheit in meiner Rolle: Ich bin Verkäufer, kein Fachexperte.*