AssCompact SYMPOSIUM 2016
Vorsorge & Gewerbeversicherungssymposium
16. & 17. März 2016 in der Pyramide Wien/Vösendor

SICHERN SIE SICH IHREN PLATZ
[ANMELDUNG

Im Blickpunkt 18. Januar 2016

Top-Speaker Martin Limbeck: „Zeigen Sie Ihrem Kunden, dass Sie ein starker Partner auf Augenhöhe sind"

(ac) „Wie schön, dass Sie sich Zeit für mich genommen haben …", „Ich freue mich, Sie besuchen zu dürfen …" – Hand aufs Herz: Starten Sie mit solchen Sätzen in ein Kundengespräch? Dann können Sie es auch direkt bleiben lassen. Wenn Sie zur Begrüßung auf Teppichkantenhöhe auf den Kunden zurobben, geben Sie leichtfertig Ihre Trümpfe aus der Hand. Egal, wie toll Ihr Angebot ist – der Kunde wird Sie nicht mehr wie einen Geschäftspartner auf Augenhöhe behandeln und Sie ausquetschen bis zum Gehtnichtmehr. Das können Sie ihm dann noch nicht mal übelnehmen. Schließlich sind Sie selbst schuld, wenn Sie sich so unterwürfig geben.

von Martin Limbeck

Außerdem: Zeit ist Geld! Das Argument „Keine Zeit" ist in den letzten Jahren zum herausforderndsten Gegner von Akquiseversuchen geworden. Kommen Sie direkt zum Punkt und eröffnen Sie Ihrem Gesprächspartner, welchen Nutzen er von Ihrem Angebot hat. Ohne belangloses Vorgeplänkel und devote Schmeicheleien. Ich habe die besten Erfahrungen gemacht, wenn ich direkt offen und ehrlich sage, worum es geht: „Guten Tag, ich bin Verkäufer und will Ihnen etwas verkaufen." Das ist Ihnen zu heftig? Glauben Sie mir, die meisten Klienten werden Ihnen für Ihre Offenheit dankbar sein. Denn der Kunde ist nicht blöd. Ihm ist natürlich klar, dass Sie sich nicht nur auf eine Tasse Kaffee mit ihm treffen wollen, weil er so nett ist.

Natürlich gibt es auch sanftere Möglichkeiten, das Gespräch schnell in Richtung Ihres Angebotes zu lenken. Schweigen Sie einfach, sobald Sie nach der Begrüßung mit Ihrem potenziellen Klienten am Tisch sitzen. Hier sind starke Nerven gefragt, denn wir sind darauf getrimmt, unangenehmes Schweigen möglichst schnell mit zwanghaftem Smalltalk zu füllen. Warten Sie ab, bis Ihr Gegenüber von sich aus loslegt. Im Idealfall kommt er, um einen Anknüpfungspunkt zu finden, direkt auf Ihr Angebot zu sprechen. Bingo! Denn das ist für Sie der Startschuss, um das Gespräch mit Ihren Fragen zu führen. Und wenn Ihr Kunde nichts sagt? Eröffnen Sie das Gespräch einfach mit einer begründeten offenen Frage, etwa „Wie würde die für Sie ideale Altersvorsorge aussehen?", und nehmen Sie damit das Heft in die Hand.

Ganz gleich, ob es um die Abschlussfrage oder taktisches Schweigen zu Gesprächsbeginn geht: Nehmen Sie Ihren Mut zusammen und machen Sie es anders als die ganzen Drückeberger. Zeigen Sie Ihrem potenziellen Kunden, dass Sie ein starker Partner auf Augenhöhe sind, auf den er sich verlassen kann.

Der Autor

Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group und einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Nicht nur in seinen provokativen und motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt. Dies hat den Certified Speaking Professional 2011 (CSP), International Speaker of the Year 2012 und Top-Speaker of the Year 2014 in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Redner gemacht.

Mehr Infos auf www.martinlimbeck.de.

ANZEIGE

www.asscompact

AssCompact | Newsletter
Jetzt abonnieren!

Die aktuelle Ausgabe - Jetzt bestellen

Nr. 1 / 2016

"Allianz hat in der bAV ordentlich am Steuerrad gedreht"

"Jungmakler Award 2016 - Melden Sie sich an!"