

Berater

Vertriebs Erfolg: Nur Übung macht den Meister

Um als Verkäufer langfristig erfolgreich zu sein, gibt es nur einen Weg: Übung, Übung, Übung. Verkaufsexperte Martin Limbeck gibt Ihnen fünf Tipps, mit denen Sie Ihre Abschlussrate erhöhen können. *Die Limbeck-Kolumne*



"In der Einwandbehandlung ist Schlagfertigkeit extrem wichtig."

"Der Schmidtke macht einen Auftrag nach dem nächsten. Der hat wirklich ein Händchen für seine Kunden." "Der ist halt der geborene Verkäufer!" Halt, stopp. Sie kennen solche Gespräche zur Genüge, oder? Ich verrate Ihnen etwas: Niemand wird als Verkäufer geboren.

Natürlich hilft es, ein Talent für den Umgang mit Menschen zu haben. Doch das ist nicht der Schlüssel zum Erfolg, sondern bestenfalls eine Ausrede derer, die nicht bereit sind, sich wirklich anzustrengen. Um als Verkäufer langfristig erfolgreich zu sein, gibt es nur einen Weg: Übung, Übung, Übung.

Die perfekte Choreografie

Schauen Sie gelegentlich Formel 1? Ich war schon mehrfach live vor Ort und bin immer wieder begeistert. Doch das, was mich so fasziniert, sind nicht bloß die pfeilschnellen Boliden oder die beinharten Kämpfe, die sich die Piloten auf der Piste liefern. Beeindruckt bin ich von der Leistung, die die Boxencrew vollbringt. Hier fällt die Entscheidung über Sieg oder Niederlage.

Wenn sich ein Reifen nicht richtig lösen lässt, eine Radmutter klemmt oder der Tankstutzen nicht richtig einrastet, kann das den Fahrer unter Umständen den Sieg kosten. Das gilt auch für Sie als Verkäufer. Wenn Sie Ihre Hausaufgaben nicht gemacht haben, gerät schnell Sand ins Getriebe.

Mehr zum Thema Coaching für Finanzberater



Bessere Umsätze durch Referenzen



Neu denken statt verändern



Erfolgreicher Finanzvertrieb braucht Führungsprinzipien

Mal eben im Auto auf die Unterlagen schauen, bevor es zum Kunden reingeht? Dann brauchen Sie sich gar nicht wundern, wenn es mit dem Upselling nichts wird. Was glauben Sie, wie oft trainiert so eine Boxencrew vor dem Rennen? Ich verrate es Ihnen: Ferrari absolviert im Schnitt knapp 2.000 Reifenwechsel pro Jahr am stehenden Auto.

Seite zwei: [Schlagfertigkeit lässt sich trainieren](#)

Drucken
Weiterleiten
Kommentieren

Teilen bei

Mehr zum Thema
Coaching für Finanzberater
Berater

Startseite

Kontakt

Berater

Vertriebs Erfolg: Nur Übung macht den Meister

Im Vorfeld des Grand Prix werden jeden Tag ein bis zwei Stunden Pitstops geübt. Ein Knochenjob! Doch nur so ist es möglich, dass reine Reifenwechsel in unglaublichen 2,5 Sekunden durchgeführt werden können. Daran sollten Sie sich als Verkäufer ein Beispiel nehmen.

Meistgelesen im Ressort Berater



Der Verrat an der Riester-Rente



Nürnberger nutzt Risikovorfrage-Tool von Morgen & Morgen



Interessieren statt informieren: Setzen Sie auf Kundennutzen statt Faktenflut!

Der Schlüssel zum Erfolg ist simpel: hartes Training, und zwar bis es Ihnen an den Ohren rauskommt. Der Boxenstopp in der Formel 1 gleicht einem perfekt eingespielten Ballett. Nur, wenn Sie Ihre Sales-Choreografie ebenso gut beherrschen, klappt es auch dann noch mit dem Abschluss, wenn alles anders kommt als gedacht.

Sicher haben Sie es selbst schon erlebt: Sie haben sich gewissenhaft und professionell auf Ihren Kundentermin vorbereitet. Haben sich ausgiebig den Kopf zermartert und überlegt, welche Fragen Ihnen Ihr Gesprächspartner wohl zu der neuen Altersvorsorge stellen könnte. Und selbstverständlich haben Sie sich darauf auch die passenden Antworten zurechtgelegt.

Auch Schlagfertigkeit lässt sich trainieren

Doch dann kommt es im Gespräch zum Super-Gau: Ihr Klient sagt oder fragt etwas, mit dem Sie nie im Leben gerechnet hätten. Und Sie haben völlig überrumpelt keinen Ton mehr rausgebracht. Totalausfall. Ich gebe zu – das ist mir auch schon passiert. Direkt in meinem ersten größeren Job als Trainer hat es mich eiskalt erwischt.

Die gute Nachricht: Das kann jedem Verkäufer passieren, Jungspunden genauso wie alten Hasen. Was Sie in so einer Situation brauchen, ist Schlagfertigkeit. Die ist leider nicht angeboren und lässt sich auch nicht per Button aktivieren, doch sie lässt sich trainieren. Das ist natürlich leichter gesagt als getan. Doch gerade in der Einwandbehandlung ist Schlagfertigkeit extrem wichtig.

Seite drei: Nicht jeder Spruch passt zu jedem Verkäufer

Drucken
Weiterleiten
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater
Berater

Startseite

Kontakt

23. Juni 2016, 09:18

Berater

Vertriebs Erfolg: Nur Übung macht den Meister

Besonders, wenn Ihr Gegenüber den Preishammer auspackt. Dann muss Ihre Antwort wie aus der Pistole geschossen kommen. Aus eigener Erfahrung kann ich Ihnen sagen: Das klappt nur, wenn Sie ordentlich trainiert haben und die passenden Sätze auswendig kennen. Daher mein Tipp: Schreiben Sie sich alle möglichen Retourkutschen auf, die Ihnen auf "Das ist mir zu teuer!" und "Geht das nicht was günstiger?" einfallen.

Meistgelesen im Ressort Versicherungen



Der Verrat an der Riester-Rente



Für wen macht die Basisrente Sinn?



Nürnberger nutzt Risikovorfrage-Tool von Morgen & Morgen

Ruhig auch die flapsigen. Und: Es ist gar nicht entscheidend, dass Ihnen direkt eine ganz bestimmte Antwort einfällt. Wichtig ist in dieser Situation nur, dass Sie sofort zurückfeuern. So merkt Ihr Kunde, dass Sie Ihr Handwerk verstehen und dass er in Ihnen einen ebenbürtigen Verhandlungspartner hat.

Hier ein paar Beispiele:

- Billig haben wir nicht im Angebot.
- Klar kann ich Ihnen einen günstigeren Preis machen. Wenn Sie bei der Leistung Abstriche machen. Wo wollen Sie abspecken? Was lassen Sie weg.
- Für den Preis bekommen Sie auch 100 Prozent Leistung. Wenn Ihnen dass zu teuer ist, dann probieren Sie es doch mal mit 90 oder 80 Prozent Leistung.
- Geiz ist geil. Unsere Leistung ist viel geiler.
- Wenn wir vorn kein Geld annehmen, geben wir hinten auch kein Geld für Leistung aus.

Nicht jeder Spruch passt zu jedem Verkäufer

Bitte beachten Sie: Nicht jeder Spruch passt zu jedem Verkäufer. Daher bringt es nichts, wenn Sie sich schnell ein paar Argumente von Ihrem Kollegen anschauen, die Sie dann nicht überzeugend rüberbringen. Ihre Konter müssen zu Ihrer Persönlichkeit, Ihrem Unternehmen und dem Produkt passen, das Sie an den Mann oder die Frau bringen wollen.

Seite vier: [Fünf Tipps, um die Abschlussrate zu erhöhen](#)

Drucken
Weiterleiten
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater
Berater

Startseite

Kontakt

[Berater](#)

Vertriebserfolg: Nur Übung macht den Meister

Nehmen Sie sich also die Zeit, die richtigen Sprüche für Ihre Einwandbehandlung zu finden. Dann heißt es üben. Und zwar in jeder freien Minute. Kleben Sie sich den Zettel im Badezimmer an den Spiegel, an Ihren Bildschirm im Büro, nehmen Sie ihn abends mit ins Bett. Solange, bis Sie selbst nachts um drei wie aus der Pistole geschossen kontern könnten, wenn eine Spezialeinheit Sie aus dem Schlaf reißt.

Fünf Tipps, mit denen Sie Ihre Abschlussrate erhöhen:

- 1. Machen Sie die Akquise** zum Bestandteil Ihrer täglichen Aufgaben. Wenn Sie jeden Tag zwei Anrufe tätigen, verlieren die Gespräche ihren Schrecken. Ein weiterer Vorteil: So kommen Sie gar nicht erst in Verlegenheit, irgendwann einen Telefontag einlegen zu müssen, weil Sie nötige Kundengespräche auf die lange Bank geschoben haben.
- 2. Kneifen gilt nicht** – und bringt auch nichts. Also beißen Sie in den sauren Apfel und knien Sie sich rein. Schon nach kurzer Zeit werden Sie merken, dass sich Ihr Training bezahlt macht und Ihnen die Kundengespräche wesentlich leichter fallen.
- 3. Führen Sie ein Erfolgstagebuch** und notieren Sie sich, welche Termine besonders gut gelaufen sind und wieso. Bald werden Sie merken, dass manche Strategien besser funktionieren als andere. Voilà, schon haben Sie Ihre ersten eigenen Akquisestrategien!
- 4. Feedback ist ein Geschenk:** Bitten Sie einen Kollegen, der in Sachen Akquise richtig fit ist, Sie zum Kunden zu begleiten oder bei Ihrem Telefonat zuzuhören. Gutes und begründetes Feedback hilft Ihnen dabei, Ihre verkäuferischen Fähigkeiten, Ihre Worte und Taten zu reflektieren und daran als Verkäufer zu wachsen.
- 5. Nehmen Sie ein Nein nicht persönlich.** Wenn Sie deswegen direkt den Kopf in den Sand stecken, ist Versicherungsvertreter der falsche Job für Sie. Buchen Sie es als Erfahrung ab und fokussieren Sie sich auf den nächsten Termin. Vielleicht wird Ihre neue Finanzierungsmöglichkeit für diesen Bestandskunden genau die richtige Lösung sein.

Martin Limbeck ist einer der renommiertesten Business-Speaker und Verkaufs-Experten auf internationaler Ebene. Er ist seit mehr als 20 Jahren Verkaufs- und Managementtrainer. Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der ESB Business School in Reutlingen sowie Dozent in der Führungskräfteweiterbildung der Universität St. Gallen. Er ist Mitglied des Club 55 und des Top-Trainer-Teams Salesleaders.

Foto: Nils Schwarz – Martin Limbeck Trainings

Drucken
Weiterleiten
Kommentieren

Teilen bei



Mehr zum Thema

Coaching für Finanzberater
Berater

Startseite

Kontakt