



18. Januar 2017



Martin Limbeck

Schluss mit der Rumdruckerei: Verkäufer wollen verkaufen!

„Kunden wollen Verkäufer, die ihnen klipp und klar sagen, was das Beste für Sie ist“, weiß Verkaufsprofi Martin Limbeck. Das richtige Auftreten im Beratungsgespräch beginnt bereits bei der inneren Einstellung.

- » Weiterempfehlen
- » Kommentieren
- » Drucken

Ähnliche News

- » „Ein globales gut diversifiziertes Aktiendepot ist und bleibt die beste Altersvorsorge“
- » Broker App: Vertragsdaten für Kunden jederzeit abrufbar
- » Umsatz und Gewinn mit Verstand und Sinn erhöhen
- » ÖBV: Salzburger Landesdirektor wird Vertriebsleiter
- » Neuzugang im Management der UNIQA IT Service GmbH

von Martin Limbeck

„2017 wird alles besser! Ich werde mir nicht mehr erst fünf Minuten vor dem Termin die Unterlagen anschauen, sondern mich sorgfältig vorbereiten. Und ich gebe nicht mehr sofort klein bei, wenn der Kunde sich nicht festlegen will ...“ Kommt Ihnen das bekannt vor? Richtig, gute Vorsätze. Ich wette, Sie haben auch den ein oder anderen gefasst, oder? Leider haben die Dinge einen Haken: Der gute Wille allein reicht nicht. Sie müssen sich dafür auch ins Zeug legen und aktiv etwas verändern! Sonst verpuffen sie ebenso schnell wie die Silvesterraketen am Nachthimmel.

Doch das ist noch nicht alles. Sie möchten mehr Abschlüsse und mehr zufriedene Kunden? Natürlich ist es löblich, wenn Sie sich besser auf Ihre Termine vorbereiten. Doch meist liegt der Schlüssel zum Erfolg ganz woanders: Zwischen Ihren Ohren! Ihre innere Einstellung ist zu einem großen Stück mitverantwortlich dafür, ob Sie den nächsten Kunden dingfest machen.

Rhetorische Hohlphrasen vermeiden

„Guten Tag, ich bin Verkäufer und will Ihnen etwas verkaufen.“ Aus meiner Sicht ist das selbstverständlich. Oder treffen Sie sich mit Ihren Klienten, weil die so nett sind? Weil Sie mal wieder einen Kaffee trinken und was plaudern wollen? Wohl eher nicht. Doch diese Selbstverständlichkeit kommt nur den allerwenigsten Verkäufern über die Lippen. Stattdessen werden rhetorische Hohlphrasen à la „Ich möchte Sie gerne beraten, wie Sie Ihr Geld bestmöglich anlegen können ...“ gedroschen. Dazu stehen auf der Visitenkarte gerne wohlklingende Titel wie „Kundenbetreuer“, „Key-Account-Manager“ oder schlicht „Berater“. Da kann ich mir nur an den Kopf packen. Was soll das? Ich wünschte, Sie würden in Ihren Kundengesprächen auch nur annähernd diese Kreativität an den Tag legen. Dann wäre Ihnen der Abschluss sicher!

Kunden durch den Versicherungsdschungel führen

Doch so fragt sich Ihr Kunde höchstens: „Seltsam, ein Verkäufer, der mir nichts verkaufen will?“ Nett ist der kleine Bruder von ... na, Sie wissen schon. Bestenfalls nimmt Ihr Gegenüber die unfreiwillige Informationsveranstaltung mit, um sich ein Bild von Ihrem Angebot zu machen. Verbindlichkeit? Fehlanzeige. Egal wie sehr Sie die Vorzüge Ihrer flexiblen Altersvorsorge anpreisen – den Abschluss können Sie vergessen. Merken Sie sich eins: Was Sie nicht verkaufen, verkauft ein anderer! Kunden wollen Verkäufer, die ihnen klipp und klar sagen, was das Beste für Sie ist. Die ihnen dabei helfen, das Dickicht des Versicherungsdschungels zu durchdringen. Führen Sie Ihre Kunden sicher zum Ziel, anstatt Ihnen bloß eine Landkarte mit verschiedenen möglichen Routen in die Hand zu drücken. Erfolg beginnt bei Ihnen!

Der Autor

Martin Limbeck ist Inhaber der Martin Limbeck® Training Group, Experte für Blended Learning Systeme und einer der meistgefragten und renommiertesten Business-Speaker und Verkaufsspezialisten auf internationaler Ebene. Seit über 25 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Dies hat den Trainer des Jahres 2008 und 2011, Certified Speaking Professional 2011 (CSP), International Speaker of the Year 2012, Top-Speaker of the Year 2014 und Vorbildunternehmer der Jahres 2015 zu einem der effektivsten und wirksamsten Vertriebsexperten gemacht. Für seine innovativen und nachhaltigen Angebote wie den LOOP-Prozess® und die Martin Limbeck® Online Academy wurde Martin Limbeck 2016 mit dem Großen Preis des Mittelstandes der Oskar-Patzelt-Stiftung ausgezeichnet.

Gerade sind sein neues Buch „Limbeck Laws – Das Gesetzbuch des Erfolgs in Vertrieb und Verkauf“ sowie „Nicht geplant habe ich schon“ – ein Jahresplaner für Verkäufer – erschienen.

Anzeige

Die Sendung war bereits zuvor verpackt.
Lassen Sie sich Ihr Recht nicht verdrehen!
Schalten Sie die D.A.S. ein.
www.das.at