

Checkliste: Dieses Know-how brauchen Ihre Vertriebsmitarbeiter heute

Sie müssen

- sich mit Ihrem Unternehmen und seinem Angebot, den Produkten und Leistungen identifizieren,
- Ihre Kunden und Produkte in- und auswendig kennen, um für kritische Fragen nach Produktionsweise, Arbeitsbedingungen, Entlohnung, Rohstoffen und Materialzusammensetzung, Lieferwegen, fairem Handel, diversen Gütesiegeln etc. gewappnet zu sein,
- Informationen aus sozialen Medien verarbeiten, um sich besser auf Kundengespräche vorzubereiten und damit kompetenter und glaubwürdiger zu beraten und um diese Informationen an Kollegen im Vertriebsteam und in der Produktion weiterzugeben,
- Ihre Kunden ganz individuell ansprechen und dabei alle Kanäle – analoge und digitale – sicher nutzen,
- den Bedarf Ihrer Kunden, ihre Motive, Werte und Anforderungen identifizieren, zum Beispiel mithilfe der passenden Fragetechniken – und vor allem durch aufrichtiges, aufmerksames Hinhören,
- Ihr Angebot so präsentieren, dass Ihre Kunden den Mehrwert für sich erkennen, und nicht nur Produktmerkmale herunterbeten,
- auf potenzielle Bedenken und Einwände Ihrer Kunden gut vorbereitet sein, um sie schnell zu erkennen und ihnen souverän zu begegnen,
- Menschen mögen und gut mit ihnen umgehen, wirkliches Interesse an Ihren Kunden zeigen, ein Gespür dafür mitbringen, was sie bewegt – also Menschenkenntnis und Empathie besitzen, und
- für Ihre Kunden denken und handeln und damit langfristige Kundenbeziehungen anstreben.

**LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.**



GABAL

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
ISBN 978-3-86936-931-0
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de