

SEMINAR
EINWANDBEHANDLUNG



1. Was sorgt bereits im Vorfeld dafür, dass später weniger Einwände kommen?

- **Starkes Vertrauen als Basis von allem !!**
- Regelmäßiger Kontakt und Austausch: „Mundwerken“
- Zusage einhalten
- Genaue Analyse der verschiedenen Bedarfe bei den Entscheidern und auch den „Nichtentscheidern“ (Du machst also mehrere Analysen)
- Alle Entscheider an einen Tisch
- Extraservice / als USP zur Konkurrenz: Bei Fragen immer erreichbar

*Viele Einwände
entstehen gar nicht erst, wenn
Du im Vorfeld ein starkes
Vertrauensverhältnis aufbaust. Kunden
merken, ob Du nur am Verkauf, oder ob
Du am Menschen interessiert bist!*

a) Fragen

Bei welchen Kunden hast Du bereits ein starkes Vertrauensverhältnis aufgebaut?

Wie genau hast Du das gemacht?

Bei welchen Kunden könntest Du das Vertrauensverhältnis noch steigern?

Wie kannst Du das machen?

*Wer im Team könnte von Deiner Erfahrung
und von Deinen Ideen profitieren, wenn Du
Dein Wissen teilst?*

2. Verkaufspsychologie

Menschliches Verhalten wird immer durch bestimmte gedankliche Prozesse gesteuert!

Wenn Du weißt, welche gedanklichen Prozesse der Kunde gewohnheitsmäßig benutzt, dann kannst Du:

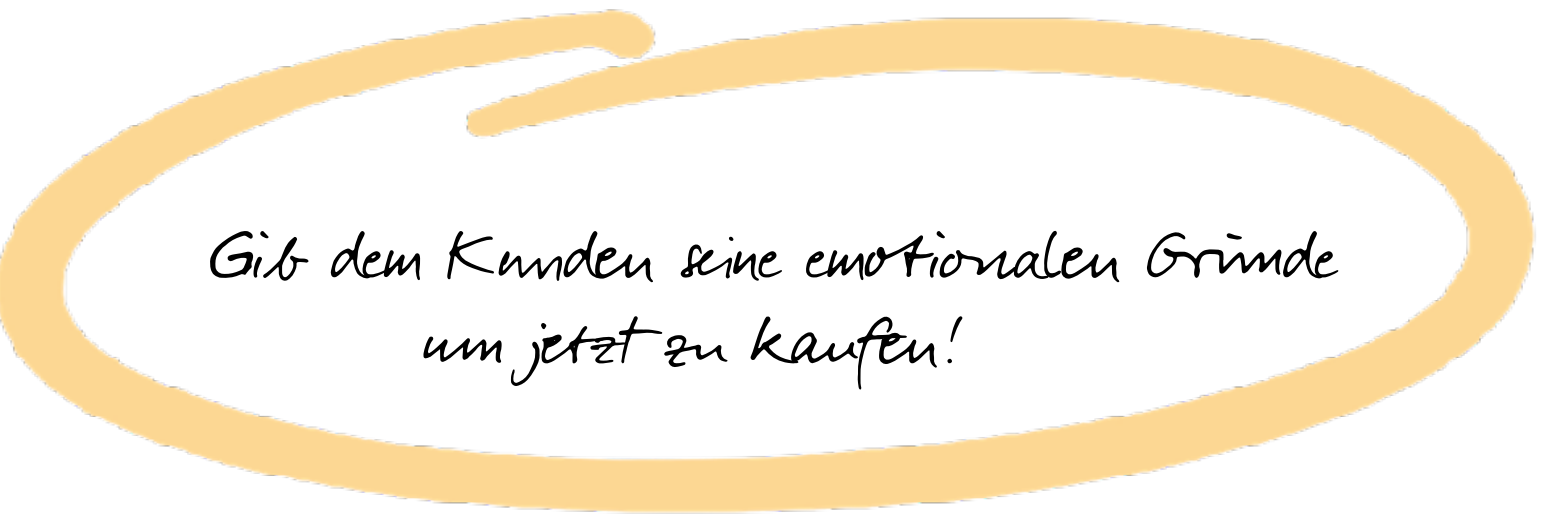
- sein Verhalten voraus sagen
- Dein Verhalten leichter anpassen
- seinen Bedarf genauer befriedigen
- für den Kunden angenehmer kommunizieren
- einfacher verkaufen!

Welchen gedanklichen Prozess nutzt der Kunde um zu kaufen?

Kaufen bedeutet für den Menschen immer: er muss eine oder mehrere Entscheidungen treffen!

Wie funktioniert dieser Gedankliche Prozess?

- Immer auf Basis des Bauchgefühls!
- Bei einem guten Bauchgefühl kauft der Kunde.
- Bei einem schlechten Bauchgefühl kauft der Kunde nicht.
- Hinterher begründen Kunden Ihren Kauf logisch.
- Immer wenn der Kunde nicht kauft, hat er nicht genug gute Gefühle in Bezug auf seine Entscheidung bekommen.



*Gib dem Kunden seine emotionalen Gründe
um jetzt zu kaufen!*

Jeder Mensch hat in einem bestimmten Kontext (z.B. Beziehung) ein ganz bestimmtes *dominantes Kaufmotiv (Wert)* und in einem anderen Kontext (z.B. Kauf eines Autos) oftmals ganz andere Werte. Die dominanten Kaufmotive / Werte sind bei Menschen grundsätzlich verschieden.

Sie mögen ähnlich klingen, sind aber unterschiedlich. Wenn Du es schaffst, durch gute Fragen, die genauen Werte des Kunden herauszubekommen, kannst Du in diesem Kontext leicht und einfach verkaufen.

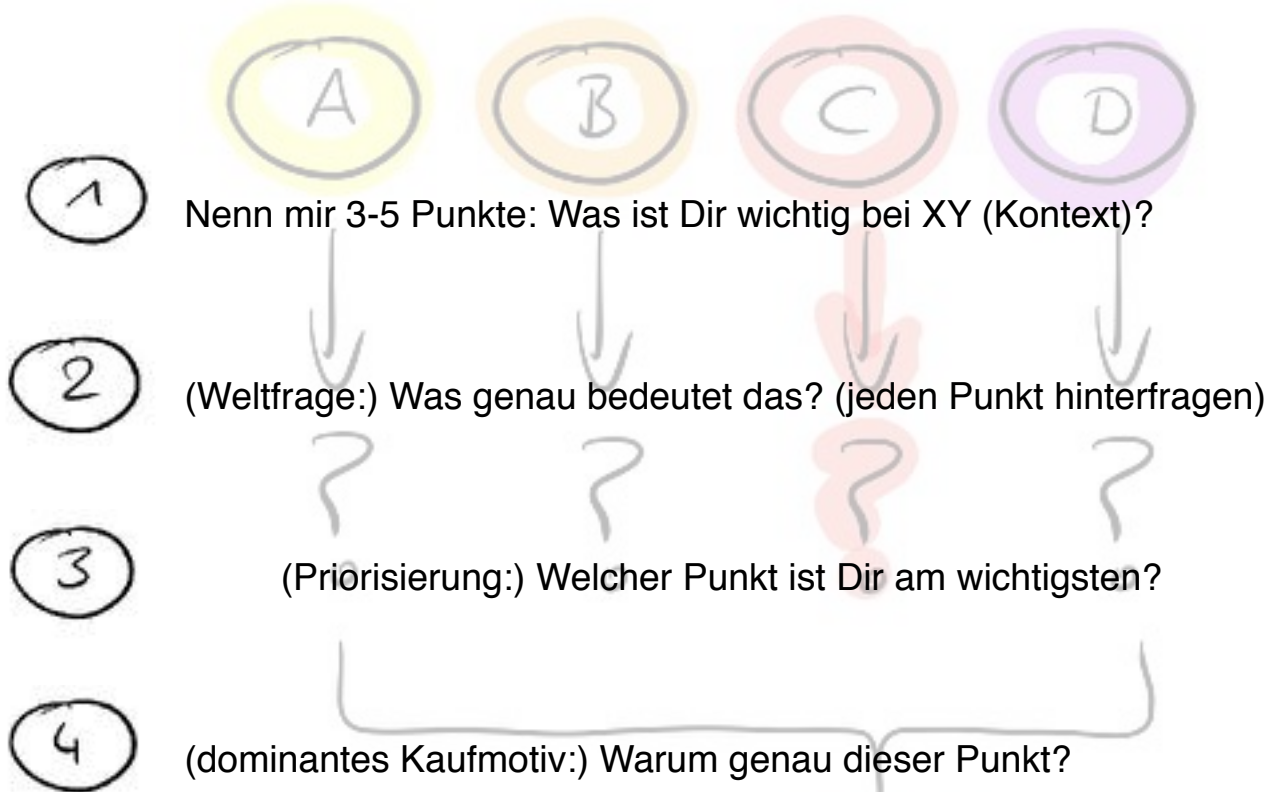
Kein Gedankenlesen! Frag lieber clevere Fragen!

Was tun Werte?

- Werte steuern immer das Verhalten eines Menschen!
- Verhalten wird so voraus schaubar und beeinflussbar
- Wenn Du die gleichen Werte benutzt wie der Kunde, fühlt sich das für den Kunden gut an.
- Wenn Du andere Werte benutzt als der Kunde, fühlt sich das für den Kunden schlecht an.
- Bei einem schlechten Bauchgefühl kauft der Kunde nicht.
- Dieser Vorgang ist für den Kunden völlig unbewusst.

*Wenn
Du die Werte Deines Kunden kennst ist
es einfach, sein Verhalten voraus zu sagen und
Dein Verhalten anzupassen!*

Wie genau bekommst Du das dominante Kaufmotiv heraus? Durch eine Abfolge von präzisen Fragen!



An dieser Stelle kommt normalerweise immer, einer von 7 Werten. Wenn Du jetzt genau zuhörst, weißt Du sofort welcher Wert das zukünftige Verhalten steuern wird.



Aufgabe/Übung:

Nimm Dir in den nächsten Tagen bewusst die Zeit für einige interessante Experimente. Du wirst schnell bemerken, welchen großartigen Nutzen diese Übungen für Dich haben. Wenn Du sie wirklich ausprobierst...

Frage z.B. Deine Partnerin / Deinen Partner:

- ① Was ist Dir in unserer Beziehung wichtig? Auf was legst Du wert?
(4-5 Punkte erfragen)
- ② Finde bei jedem Punkt ganz genau (den exakten Wortlaut) heraus! Was genau bedeutet das?
- ③ Finde den wichtigsten Punkt heraus!
- ④ Frag, warum ist das der wichtigste Punkt.

Finde heraus, welcher der 7 Werte bestimmt das Verhalten Deines Partners / Deiner Partnerin!

Tauscht die Rollen! Du antwortest, Deine Partnerin / Dein Partner fragt!

Du wirst überrascht und erfreut sein, welche wirklich wichtigen und neuen Informationen Du bekommst! Nutze diese Erkenntnisse, um Eure Beziehung noch glücklicher zu gestalten.

Aufgabe/Übung:

Suche Dir verschiedene Kauf-Kontexte (z:B. Kauf eines neuen Autos, Fernsehers, Haus, Urlaubsauswahl etc.) und unterhalte dich mit Freunden und Bekannten.

Stell im Rahmen eines angenehmen und vertrauensvollen Gesprächs die 4 Fragen! Hör genau zu! Stell die Fragen so clever und unauffällig, dass niemand sich ausgefragt fühlt! Der Befragte darf sich immer wohl dabei fühlen!

Die anstehenden Osterfeiertage eignen sich sicherlich hervorragend dafür. Und Du wirst, wenn Du diese Übung mit Deiner Partnerin / Deinem Partner durchführst einen schönen und spannenden Abend verbringen - viel besser als das TV Programm im Fernseher ertragen zu müssen! ;-)

Hab Spaß damit und lerne dazu. Erweitere Deinen Horizont und trainiere auf spannende Art und Weise Deine Fähigkeit: „sehr genau wahrzunehmen!“

Ich wünsche Dir viel Spaß damit

Herzlichst

Andreas

Die Qualität Deiner Kommunikation entscheidet über die Qualität dessen, was Du vom Leben zurückbekommst!