



Der Tipp des Monats April 2018

Autor: Klaus Steinseifer

Die Verkaufskompetenz Was verkaufen Sie?

In Deutschland kommt der Beruf des Verkäufers in der Negativrangliste unmittelbar hinter dem Taschendieb!

Das muss für Sie, als Handwerksunternehmer, nicht gelten.

Begeistern Sie Ihre Kunden zwischenmenschlich. Skizzieren Sie die Wünsche, Visionen und die individuellen Ideen mit Ihren Kunden gemeinsam. Schaffen Sie die Kundenbegeisterung in der Aufgabenrealisierung. Sie sind kein Handwerker, Sie sind der handwerkliche Dienstleister, der seine Angebots-/Auftragsquote sicher und gezielt steigert!



Verkaufen Sie zunächst einmal sich selbst und dann erst Ihre Leistung. Sie sind einzigartig in Ihrem Markt. Sie überzeugen durch Mehrwert, Service und Ihre individuellen Leistungen, Ihre Qualität, Ihren Auftritt und Ihre Erscheinung. Die schönste Aussage Ihres Wettbewerbes: *"Ach - der nun wieder! Jetzt hat er mir den Auftrag schon wieder vor der Nase weggeschnappt! Wie macht der das nur?"*

Es ist so einfach, einen glücklichen Kunden zu gewinnen, wenn Sie die Regeln des zwischenmenschlichen Verkaufs beachten!

Verkaufen

- ist die Darstellung der eigenen Person, wie in einem gut gedrehten Film.
- ist die ständig offene Haltung Ihres Körpers.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Unternehmen Handwerk

- ist die Kunst der klaren, deutlichen und verständlichen Sprache ohne Fachchinesisch.
- die Beobachtung mit allen Sinnen.
- die Gabe des Zuhörens.
- die Lust an Ihrem eigenen Leben.
- ist wie flirten und denken Sie dabei an die Situation, wie Sie um Ihre Partnerin oder Ihren Partner geworben haben.
- ist die Hilfe für Ihren Kunden in die richtige Lösung zu investieren, deshalb heißt Ihr Angebot auch nicht mehr Angebot sondern vielleicht ab sofort Lösungsvorschlag für...

Zufriedenheit ist nichts!

Es ist ein Tauschgeschäft, Geld gegen gute Leistung.

Begeistern und verblüffen Sie Ihre Kunden bereits im Verkaufsgespräch!

Ein begeisterter, verblüffter und glücklicher Kunde empfiehlt Sie weiter!

Merke

Vertrieb ist Chefsache!

Freundlichkeit ist eine Sprache, die Blinde sehen und Taube hören können!

Weitere Informationen und Hilfestellungen zum Verkaufen im Handwerk



<http://www.steinseifer.com/seminare/module/seminartermine-management-im-handwerk.html>

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

E-Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Unternehmen Handwerk