

5 Fragen für mehr Umsatz

Für den Verkauf ist es wesentlich den Bedarf Deiner Kunden genauestens zu kennen. Hier erhältst Du als Anregung 5 bewährte Fragen für Deinen Verkaufsalltag:

-  Was ist Ihnen besonders wichtig?
-  Sie sagten, dass für Sie entscheidend ist. Aus welchem Grund ist dieser Punkt so wichtig?
-  Wenn ich Sie richtig verstanden habe, meinen Sie, dass?
-  Was sagen Sie zu der Möglichkeit ?
-  Was muss sich für Sie, durch den Einsatz unseres Produktes/ unserer Dienstleistung im Nachhinein verbessern?

Fasse das Gespräch zusammen und arbeite in Deinem Gespräch gezielt mit Wörtern, die verkaufen: wie z.B. Wert, Ergebnis, Komfort, Sicherheit, Vorteil. Nimm Deinen Kunden an die Hand und biete ihm die Lösung für sein Problem.

Wie es weiter geht, viele Tipps, ein geniales System und praktische Übungen gibt es in unseren Vertriebsstrainings.

Ich wünsche Dir alles Gute und viel Erfolg

Deine

Christel Zeyßig

P.S: Möchtest auch Du mehr Erfolg bei Deinen Kunden? Dann kontaktiere mich jetzt.

