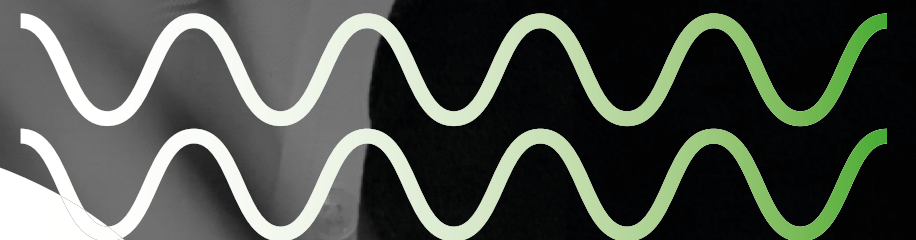


Erfolgreich im Vertrieb:

# UNVERZICHTBARE TIPPS FÜR PROFIS ○

**Profit**task  
SalesCenter



# Tipp 1: Jedes Gespräch endet mit einem Verbleib inhaltlich und zeitlich

Erklärung: Verbindlichkeit ist der Schlüssel zum Erfolg. Gleichzeitig liefert er dir den Einstieg und einen Grund fürs nächste Gespräch. Das Ergebnis ist Kontaktkettenakquise und keine Kaltakquise.





# Tipp 2: Vorschlag schlägt Frage, Menschen folgen Vorschlägen.

Erklärung: Kommen wir ins Geschäft? Diese Frage ist wie Russisch Roulette mit drei Kugeln in der Trommel. Die Frage ist nicht, ob das Geschäft zustande kommt, sondern wann, in welchem Umfang und wie lange.

# Tipp 3: Wer lacht, der kauft. Bringe deine Interessenten zum Lachen.

Erklärung: Du kannst nicht mit jemandem lachen und ihn gleichzeitig doof finden. Lachen bedeutet Sympathie. Sympathie bedeutet Vertrauen. Vertrauen ist ein Kaufmotivator.








# Tipp 4: Menschen sind Egoisten. Was hast du deinem Kunden zu bieten?

Erklärung: Nicht wir und ich in der Kommunikation, sondern Sie, Ihr und Dein muss die Ansprache sein. Deinen Kunden interessiert, was er von dir und deiner Dienstleistung hat, nicht, wie toll du und dein Unternehmen sind.



# Tipp 5: Willst du die Wahrheit erfahren, arbeite mit Unterstellungen, nicht mit Fragen.

Erklärung: Unterstellungen haben den Effekt, dass man entweder korrigiert wird oder eine wahre Aussage bekommt, weil dein Gegenüber denkt, dass du Bescheid weißt.



# Tipp 6: Komm auf den Punkt, wenn du willst, dass man dir zuhört, nicht rumlabern.

Erklärung: Der Grund eines Anrufs muss mit dem ersten Satz klar sein. Wenn du jemanden anrufst oder keinen Termin hast, störst du erst einmal. Deshalb komm auf den Punkt, du hast maximal 20 Sekunden Zeit.





# WIR BRINGEN DIE KUNDEN

Kontaktiere uns für eine persönliche  
Beratung und maßgeschneiderte  
Lösungen.

Folge uns für exklusive Tipps und  
Strategien, die deinen Erfolg  
steigern!

