

sind meisten beratungsgespräche die aber auch zu Verkaufsgesprächen werden können.

Leitfaden

1. Kontaktaufbau
 2. Bedarfsermittlung
 3. produktpräsentation
 4. Verkaufsargumente
 5. Einwände
 6. Preisargumentation
 7. Abschluss
- (zusammenfassen)

-2-

-3-

-4-

-5-

-7-

-9-

Durch offene fragen fühlt sich der kunde ernst genommen da sie interesse signalisieren .

BSP : Was haben sie bereits für

Bedarfsermittlung

Ansprachgrund : Gründe können sein Aktionen , neue produkte,up-cross-selling.

Vorteil des Produktes: erste Produktinfos nennen und dessen vorteile.

Offene Fragen: Mit Offenen Fragen den bedarf des Kunden ermitteln.

Missverständnisse

Kundeneinwände

Kaufnutzen hervorheben

Verkaufsargumente

- | Das gespräch so strukturieren das es eine logische reihenfolge hat
- | Gerne Bildhaft erklären
- | Möglichkeiten geben Nachzufragen
- | Vermeidung von Frendwörtern

Damit will der kunde in eine www.minibooks.ch

Taktischer Einwand

Vorwand

1. Vowand überhören
2. Vowans zurückstellen
3. Vorwand hinterfragen

Wen man zu viele fachwörter benutzt kan es sein das der kunde nicht nachfragt was sie bedeuten. Kunden vergessen auch oft schnell alles wieder also in einfacher sprache Reden .**Aktiv Fragen und Zuhören**

Verkaufsgespräche

geschrieben von **Jacqui**

produkte ?

Welche Ziele , probleme Wünsche haben Sie ?

Was könnte helfen , diese Ziele zu erreichen .?

was ist Ihr kaufmotiv?

Fassen Sie alles nochmal zusammen und lassen sich zu verstehen geben ob Sie alles richtig verstanden haben .

Produktpräsentation