

Redaktioneller Artikel

Misserfolg im Verkauf garantiert!?

5 praxiserprobte Strategien für garantierten Misserfolg im Verkauf!



Dies sind die 5 praxiserprobten Strategien für garantierten Misserfolg im Verkauf!

1. Die Opferperspektive
2. Konzentration auf nicht beeinflussbare Faktoren
3. Fehlende Definition eines Verkaufsprozesses
4. Nicht lernen wollen
5. Recht haben wollen

Redaktioneller Artikel

Misserfolg im Verkauf garantiert!?

5 praxiserprobte Strategien für garantierten Misserfolg im Verkauf!

Praxistipps

1. Leben Sie Ihr Leben aus der Opferperspektive!

Versuchen Sie, das Prinzip der Eigenverantwortlichkeit stur zu leugnen. Halten Sie dazu bitte unbedingt an Ihren eingefahrenen Vorurteilen fest! Das erspart die Anstrengung des Nachdenkens. Alte, bewährte Glaubenssätze sind doch prima! Behalten Sie also unbedingt Glaubenssätze wie die folgenden:

„Die Loyalität der Kunden nimmt immer weiter ab. Früher ...“

„Alle kaufen nur nach dem Preis.“

„Die Kunden wollen sowieso alle nur schauen.“

„Immer ich/ nie ich!“

Praxistipp: Umgeben Sie sich mit anderen schwachen Verkäufern. Die werden alle ihre Glaubenssätze bestätigen! Dafür sind Kaffeetische in der Firma doch da!

2. Konzentrieren Sie sich auf die Faktoren, die Sie nicht beeinflussen können.

Fragen Sie sich immer, was andere für Sie tun können, damit Sie verkaufen können, statt sich zu fragen, was Sie selbst tun könnten! Verschenden Sie möglichst viel Zeit und Energie auf diese äußeren Einflüsse.

Praxistipp: CRM-Systeme eignen sich hervorragend, um an ihnen mal klarzustellen, was nicht funktioniert!

3. Definieren Sie bitte keinen Verkaufsprozess.

Verkaufen Sie nach dem Motto: Jeder Kunde ist verschieden und in so ein starres Korsett wie einen Verkaufsprozess lassen sich Kunden schon mal gar nicht zwingen. In guten Zeiten sorgen dann die Rahmenbedingungen für zumindest halbwegs passende Zahlen und wenn die Zeiten anspruchsvoller sind, beklagen Sie einfach die Gesamtsituation.

Praxistipp: Die fehlende Definition von Verkaufsprozessen spart in gewisser Hinsicht Arbeit. Denn was du nicht hast, musst du auch nicht verbessern!

4. Weigern Sie sich stur, irgendetwas über Verkauf zu lernen.

„Verkaufen ist einfach. Da gibt's nicht viel zu lernen.“ Machen Sie das zu Ihrem Mantra. Sie haben ja viele Jahre Erfahrung und wissen, wie man mit Kunden umgeht. „Alles viel zu theoretisch!“ Nutzen Sie das als Ihren Schlachtruf.

Praxistipp: Falls Sie doch mal in ein Verkaufstraining müssen und der Trainer zu Beginn seine Ansätze vorstellt, rufen Sie gleich „Buga, buga, buga!“ - Ihre Abkürzung für: „Bei uns ganz anders!“

5. Bei der Grundfrage, was Sie in diesem Leben möchten, Recht haben oder glücklich leben, entscheiden Sie sich für ersteres.

Denken Sie daran: Sie sind der Experte! Weisen Sie diese selbstbelesenen, internetinformierten Kunden konsequent in ihre Schranken.

Praxistipp: Wenn sie die Wahl haben, im Kundengespräch auszubilden oder zu verkaufen, entscheiden sie sich unbedingt für ersteres. Denn auch wenn Sie sonst nichts mehr haben, das „Recht haben“ kann ihnen niemand nehmen!

#derLÖSER für Vertriebsaufgaben

Jens Löser

Copyright © 2018 - Löser Consulting/ Jens Löser