

5 FEHLER IN DER NEUKUNDEN - AKQUISE

01.März 2020

Wenn Du das so machst ist es **richtig** und wenn Du das so machst dann ist es **falsch**. Dies ist im Verkauf nicht so. Kunden und Verkaufspersönlichkeiten sind unterschiedlich. Es gibt nur einige Fehler die Du machen kannst in der Neukundenakquise. Eine gute Nachricht, wenn Du einige Fehler jetzt schon konsequent umsetzt, kannst Du nur noch eine aktive Verbesserung verwirklichen.

Fehler Nr. 1

Keine Augenhöhe behalten! Nicht nur höflich und kniefällig sein. Für entgegengebrachtes Vertrauen kann man sich bedanken. Wenn Du etwas hast das es wert ist verkauft zu werden, dann wird es Dein Kunde auch brauchen. Es ist ihm nur noch nicht klar. Du mußt es ihm erklären. Dies bedeutet für Dich - nicht nur **JA** sagen - sondern den Gesprächsverlauf höflich steuern über die Fragetechnik.

Fehler Nr. 2

Von Widerstand demotivieren lassen! Keine Bestandskundenmassage bei der Gewinnung neuer Marktanteile. Unterschiedliche Widerstände erwarten Dich in der Neukundenakquise. Widerstände, Zurückweisung und Ablehnung sind Deine besten Freunde im Verkauf um an Grenzen zu kommen. Das Nein vom Kunden gibt Dir die Möglichkeit an Grenzen heran zu kommen. Das Nein vom Kunden ermöglicht Dir Wachstumspotential durch den Einsatz Deiner Erfahrungsmethodik im Gespräch. Entweder Du hast ein **Ergebnis** oder eine **Erkenntnis**, so denken Spitzenverkäufer.

5 FEHLER IN DER NEUKUNDEN - AKQUISE

01.März 2020

Fehler Nr. 3

Über den Preis ins Spiel kommen! Einen niedrigen Preis machen, so bekommst Du Aufmerksamkeit. Über den Preis gewinnst Du Kunden, über den Preis verlierst Du Kunden. Der nackte Preis ist nicht der alleinige Kauffaktor für den Kunden. Dein Produkt, Deine Dienstleistung kann viel. Möglicherweise kennt der Kunde noch nicht den Nutzen der in Deiner Produktlösung für ihn steckt. Liefere Deinem Kunden Kaufmotive, stelle diese in den Mittelpunkt des Verkaufsdialogs. Der Preis ist immer nur ein Thema unter vielen Themen.

Fehler Nr. 4

Nicht loslassen können! Behandle jeden Kunden mit Achtung, Wertschätzung und Respekt. Behandle aber nicht alle Kunden gleich. Überprüfe in einem stillen Moment und in aller Offenheit, welcher Kunde Dich verdient hat. Alle Kunden die nach Deiner persönlichen Einschätzung wenig bis nichts bringen werden die muß Du aufgeben, die muß Du loslassen. Hier investierst Du keine weitere kostbare Zeit. Viele haben nicht den Mut diese Entscheidung zu treffen. Mach Dich frei für Kunden die Deine Lösungen schätzen.

Fehler Nr. 5

Mangelnde Beharrlichkeit! Laß jene los wo Du denkst sie sind nur Zeitdiebe. Bleib bei denen dran wo Du absolut an eine Partnerschaft glaubst, der Tag jedoch noch nicht gekommen ist. Kunden wollen erobert werden. Achte darauf, dass Du die unsichtbare Linie zwischen höflicher Hartnäckigkeit und Belästigung nicht überschreitest. Wenn Du an ein Geschäft glaubst bleib am Ball.