



Checkliste: Fehler im Verkaufsgespräch

Rufen Sie sich mithilfe dieser Checkliste regelmäßig die zehn häufigsten Fehler im Verkaufsgespräch ins Gedächtnis. So stellen Sie sicher, dass sich die Fehler im Alltag nicht heimlich einschleichen.

Checkliste: Zehn häufige Fehler im Verkaufsgespräch

<input type="checkbox"/>	Abschlussbereitschaft übersehen. Achten Sie sorgsam auf alle Abschlusssignale (wie häufige Zustimmung) des Kunden, um den Abschluss sofort zu machen, wenn der Kunde dazu bereit ist.
<input type="checkbox"/>	Den Kunden mit Material erschlagen: Prospekte und andere Verkaufsunterlagen sollten immer nur eine Nebenrolle spielen. Der Kunde will lieber individuelle Angebote, die speziell für ihn erstellt wurden.
<input type="checkbox"/>	Zu viel selbst reden. Lassen Sie den Kunden möglichst häufig zu Wort kommen. Fragen Sie nach!
<input type="checkbox"/>	Aufschieberitis unterstützen. Geben Sie dem Kunden keine unnötige Bedenkzeit.
<input type="checkbox"/>	Kein Hardselling-Druck! Setzen Sie den Kunden auf der anderen Seite nicht zu stark unter Druck. Darauf reagiert er nämlich heute allergisch.
<input type="checkbox"/>	Bedenken nicht ausräumen. Versuchen Sie, unausgesprochene Bedenken aus dem Kunden herauszubekommen, um den Weg zum Abschluss freizumachen.
<input type="checkbox"/>	Kunden unbewusst beleidigen. Hüten Sie sich vor jeder Formulierung, durch die Sie den Kunden ohne Absicht beleidigen können. Beispiel: „Das ist so nicht richtig!“ – „Das können Sie nicht wissen!“ – „Nein!“
<input type="checkbox"/>	Kunden offen widersprechen. Auch wenn der Kunde überhaupt keine Ahnung hat, widersprechen Sie ihm möglichst nie offen.
<input type="checkbox"/>	Unterschiede betonen. Wenn der Kunde andere Meinungen oder Interessen als Sie hat, gehen Sie nie auf die Unterschiede ein, sondern immer nur auf die Gemeinsamkeiten.
<input type="checkbox"/>	Das eigene Angebot nicht kennen. Es wirkt inkompetent, wenn Sie Fragen des Kunden zu Ihrem Angebot und zu Ihrem Unternehmen nicht sofort beantworten können.