

Verschleudern auch SIE Gewinne?

Nutzen Sie die Schlussphase Ihres Verkaufsgesprächs richtig!

Ihr Verkaufsgespräch ist gut gelaufen, Sie gehen zum Abschluss des Gespräches – zum Verkauf. Wohl oder übel (so denken oder fühlen mache Verkäufer) müssen Sie nun auf den Preis zu sprechen kommen. Und da ist es auch schon: das mulmige Gefühl im Bauch! „Wie sage ich dem Kunden den Preis am besten? Wie formuliere ich es so, dass ich die schrecklichen Worte „zu teuer“ nicht hören werde?“

Nun kommt die eigentliche Arbeit. Das Winden, Argumentieren ... das Gewürge rund um den Preis. Aus Angst, nicht zum Auftragsabschluss zu kommen, sind Verkäufer oftmals zu vielen Kompromissen bereit.

Hier habe ich 7 wertvolle Tipps für Sie, wie Sie zum Abschluss kommen und Ihren Preis halten werden!

Tipp 1

Stehen Sie zu Ihrem Preis!

Stehen Sie zu 100% hinter Ihrem Preis! Wenn Sie sich nicht mit dem Preis identifizieren können, können Sie ihn auch nicht klar, deutlich und erhobenen Hauptes nennen und vertreten! Nennen Sie Ihren (gerechtfertigten) Preis mit Selbstverständlichkeit und fester, deutlicher Stimme. Klar heraus und ohne Verzögerung ... denn wer zögert, verliert an Glaubwürdigkeit und wirkt „verhandelbar“. Schauen Sie ihren Interessenten, Ihren potentiellen Kunden, direkt an, und sagen Sie in aller Ruhe, was er für sein Geld bekommt.

Tipp 2

Seien Sie auf Einwände vorbereitet

Als Verkäufer haben Sie einen wirklich nicht zu unterschätzenden Vorteil! Sie sind in der wunderbaren Situation, vor jedem Verkaufsgespräch bereits zu wissen, was auf sie zukommt! Nutzen Sie diesen Vorteil! Bereiten Sie sich darauf vor! Denn wer sich vorbereitet, weiß wie er z. B. mit Standard-Einwänden umzugehen hat und ... er kommt nicht in Bedrängnis. Haben Sie immer die passende Antwort auf einen Einwand parat! Entwickeln Sie die richtigen Antworten – am besten schriftlich – und üben sie sie, bis wirklich jeder Kunden-Einwand - direkt - entkräftet wird.

Tipp 3

Halten Sie Preis und Nutzen im Gleichgewicht!

Sobald ein Verkäufer die Worte „Zu Teuer!“ hört, ist eines klar: er hat den Nutzen seines Produktes oder seiner Dienstleistung, im Vorfeld zu wenig oder zu schwach herausgestellt. Das bedeutet: bei dem Interessenten (potentiellen Kunden!!) fällt der Preis stärker ins Gewicht, als der Nutzen, den er durch das Produkt oder die Dienstleistung hat. Fakt ist, erst wenn der Interessent wirklich spürt und erlebt, dass Preis und Nutzen sich absolut die Waage halten, hat er das Gefühl, „preiswert“ einzukaufen.

Tipp 4

Der Preis darf nie alleine stehen!

Der Grund, warum Sie den Preis aus dem Zentrum des Verkaufsgesprächs nehmen müssen, ist folgender: der Preis darf nicht alleine im Raum stehen und für sich alleine wirken! Nennen Sie, wenn Sie über den Preis sprechen, gleich einen oder mehrere Nutzen. Sagen Sie den Preis und sofort – ohne Pause! – weitere Nutzen, die der Interessent von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung hat. Ihr Gegenüber muss seine Vorteile immer direkt vor Augen haben. Dann stellen Sie eine Abschlussfrage, z. B.: „Sie bekommen mein Produkt für XY Euro – damit haben Sie die Sicherheit von fünf Jahren Garantie auf alle Teile und unser Kundendienst ist 365 Tage im Jahr für Sie da. Ab wann möchten Sie von diesem Vorteil profitieren?“

Tipp 5

Nehmen Sie den Wind aus den Segeln

Sie wissen ja, es ist immer besser, seinem (skeptischen?) Gegenüber, von vornherein die Gegenargumente zu nehmen. Wenn Sie als Verkäufer also an dem Punkt angelangt sind, an dem Sie Ihren Verkauf zum Abschluss bringen wollen, nennen Sie den Preis. Und zwar noch BEVOR der Interessent danach fragt! Nennen Sie den Preis und bringen hier gleich wieder Nutzen, Nutzen und abermals den Nutzen, den der Interessent von Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung hat.

Tipp 6

Warum es mehr kostet!

Der Preis eines Mitbewerbers ist niedriger? Lenken Sie die Aufmerksamkeit des Interessenten auf die Preisdifferenz, niemals auf den höheren Endbetrag. Führen Sie sofort auf, welchen Nutzen er für den Differenzbetrag bekommt. „Für nur 150 Euro mehr bekommen Sie“

Tipp 7

Machen Sie einen Testabschluss! Immer!

Lassen Sie mich Ihnen noch einen letzten – wichtigen - Tipp verraten. Sie wollen Ihrem Interessenten (trotz Ihres guten Verkaufsgesprächs) einen Preisnachlass gewähren? Dann sichern Sie sich unbedingt vorher ab! Denn sonst laufen Sie Gefahr, dass der Handel – das Feilschen – eröffnet ist. Stellen Sie eine Bedingungsfrage, und lassen Sie so keinen Spielraum:“ Angenommen, Sie erhalten einen Rabatt von 2,35% (es gibt nicht nur gerade Werte!) – nehmen Sie es dann?“

Probieren Sie es aus!
Überzeugen Sie sich selbst!

Wenn Sie als Verkäufer diese sieben einfachen Regeln beachten, werden Sie mit Freude und voller Erwartung in Ihr nächstes Verkaufsgespräch gehen. Bereiten Sie sich gut auf Ihre Gespräche vor und ersetzen so die eigene Angst vor Ablehnung, automatisch durch Spaß am Verkauf und freudige Erwartung auf den nächsten Auftrag.

Weitere Tipps und Neuigkeiten auf meinem Blog: www.thomaspelzl.de