



## Keynote

# Verkaufe mir diesen Füller

Stelle Deine Verkaufsfähigkeiten unter Beweis, wenn Dich jemand testet und Du einen Füller oder irgendein anderes Produkt verkaufen sollst.

**Die Vorgehensweise ist folgende: Erst zeigst Du Deinem Gegenüber auf, wie Du vorgehst, anschließend demonstrierst Du es. Eine machtvolle Kombination!**

Alles beginnt mit einer Aufforderung Deines Gegenübers: „**Verkaufen Sie mir jetzt diesen Füller.**“ (Er oder sie gibt Dir einen Füller in die Hand.)

**Du:** „Das wichtigste Geheimrezept der großen Verkaufskunst ist folgendes: Finde heraus, was die Menschen wollen, und zeige ihnen, wie sie es bekommen. Ein guter Verkäufer kennt sein Produkt und die Interessen, Wünsche und Bedenken seines möglichen Käufers, bevor er irgendetwas verkauft. Wenn ich diesen Füller verkaufen würde, würde ich alles über den Füller in Erfahrung bringen, was ich könnte, vor allem die Produkteigenschaften und den Nutzen für meinen Kunden.“

*Wenn ich nun diesen Füller an Sie verkaufen soll, würde ich mich informieren, wie Sie so einen edlen Füller einsetzen könnten und welchen Nutzen er Ihnen bringt. Der beste Weg, das herauszubekommen, ist, einige Fragen zu stellen.*

*Darf ich Ihnen einige Fragen stellen? (Antwort oder Nicken abwarten) Rein aus Neugier heraus, wenn Sie noch keinen Füller wie diesen besitzen, warum würden Sie einen haben wollen (nicht kaufen sagen)?*

*... und welchen Grund gibt es noch?*

*... gibt es noch einen Grund?*

*... gibt es sonst noch etwas? (Gehe in den Dialog.)*

(Nutze Fragen, die auf die Eigenschaften und Besonderheiten des Füllers hinweisen und stelle auch offene Fragen, die keine Ja- oder Nein-Antworten zulassen.)

*Wie wichtig ist Ihnen, dass der Füller verlässlich/ edel/ etc. ist?*

*Dann fasse ich alle wichtigsten Argumente (Besonderheiten und Nutzen) zusammen und weise darauf hin, warum dieser Füller genau das ist, was der Kunde - was Sie - haben wollen.*

(Schließlich setze die Preisfrage.) *Rein aus Neugier, was halten Sie für einen angemessenen Preis für einen hochwertigen Füller wie diesen, den Sie zudem sofort haben könnten und der ... (die Probleme x, y, z, des Kunden löst)?*

*... und dann sage ich, egal welchen Preis der Kunde nennt, außer null natürlich:*

**Ok, wir sind im Geschäft und halte meine Hand zum Einschlagen hin.“**

**Steigere Deine persönliche Produktivität  
und meistere Deinen Alltag.**



**Hinweis:** Wenn Dein „Kunde“ Dich testet, indem er jeden Deiner Schritte torpediert, bekämpft und leugnet, dass er überhaupt so einen Gegenstand (Füller) will, dann kämpfe nicht dagegen an. Nimm ihm den Füller weg und sage: *„Herr/ Frau „Kunde“, ich freue mich, dass Sie mir ehrlich im Voraus sagen, dass es überhaupt nicht in Frage kommt, dass Sie diesen Füller wollen. Und Sie wissen, die wichtigste Regel eines erfolgreichen Verkäufers in jedem Bereich ist, die Kundenwünsche zu erfüllen, für diejenigen, die wirklich unsere Produkte brauchen und auch wirklich wollen. Es ist eine reine Zeitverschwendung, wenn ich jemandem ein Produkt aufschwätze, das er gar nicht braucht. Und ich will bei Ihnen ganz sicherlich nicht Ihre wertvolle Zeit verschwenden. Und wir verkaufen mehrere Artikel. Gibt es einen Gegenstand auf Ihrem Schreibtisch, welchen Sie sehr gerne besitzen würden, einen ganz bestimmten?“*

Wenn die andere Person dann auf einen Gegenstand zeigt, dann wiederhole den kompletten Prozess. Wenn er jetzt nicht von Dir und Deinen Verkaufskünsten begeistert ist, dann ist niemandem zu helfen.

#### **Ablauf in Stichpunkten zusammengefasst:**

- ✔ Informiere Dich über das Produkt, die Produkteigenschaften und den Produktnutzen.
- ✔ Frage deinen Kunden, was er will und braucht.
- ✔ Hebe positive Eigenschaften als Frage hervor. „Wie wichtig ist Ihnen, dass ...?“
- ✔ Führe den Dialog, bis Du alle Eigenschaften erfahren hast, die dem Kunden wichtig sind.
- ✔ Fasse abschließend alle positiven Eigenschaften und den Produktnutzen zusammen.
- ✔ Halte Deinen persönlichen Pitch in 15 Sekunden, warum das Produkt genau passend ist.
- ✔ Frage jetzt indirekt nach einem angemessenen Preis und wiederhole den Produktnutzen.
- ✔ Schließe den Deal ab oder starte erneut mit einem anderen Produkt durch. Geschäft!

Viel Spaß bei Deinem nächsten Verkaufsgespräch.

**Dein Büro-Produktivitäts-Guide Dipl.-Ing Andreas Frank, MBA**

---