

1. MYTHOS: "SIE" SIND AUFDRINGLICH

Dieser Mythos besagt, dass Verkäufer immer aggressiv und lästig sind. In Wirklichkeit interessieren sich die besten Verkäufer wirklich für ihre Kunden und arbeiten daran, deren Lebensqualität zu verbessern. Sie hören aufmerksam zu, verstehen die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden und bieten maßgeschneiderte Lösungen an, die echten Mehrwert bieten.

2. MYTHOS: "SIE" TUN ALLES FÜR ERFOLG

Es wird oft geglaubt, dass Verkäufer sich für den Erfolg verbiegen und nicht authentisch sind. Ein effektives Verkaufsgespräch kann jedoch authentisch und ehrlich sein, insbesondere wenn man die **Story-Teach-Tool**-Methode verwendet:

- **Story:** Erzählen Sie eine persönliche Geschichte, die eine Verbindung zur Situation des Kunden herstellt
- **Teach:** Lehren Sie den Kunden etwas Wertvolles, das ihn weiterbringt und Mehrwert bietet.
- **Tool:** Bieten Sie ein konkretes Werkzeug oder eine Lösung an, die auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten ist.

Durch diese Methode können Verkäufer auf authentische Weise Vertrauen aufbauen und langfristige Beziehungen fördern.

3. MYTHOS: KONKURRENZ BELEBT

Es wird oft gesagt, dass Konkurrenz notwendig ist, um das Geschäft voranzutreiben. Aber wenn man seine Kunden wirklich liebt, entsteht ein anderes Bild: Eine gute Beziehung zu den Kollegen ist wichtig, da sie das gleiche Ziel haben – anderen zu helfen. Zusammenarbeit und Austausch mit anderen Verkäufern können Innovationen fördern und dazu beitragen, den besten Service für die Kunden anzubieten.



3 Mythen über "die" Verkäufer



THOMAS KECK



eMail: info@hoerkomfort.de

Webseite: <https://www.hoerkomfort.de>

Insta: https://www.instagram.com/thomas_keck

f: <https://www.facebook.com/keck.hoerakustik>

Linkedin:

<https://www.linkedin.com/in/laermtrenner>

XING: https://www.xing.com/profile/thomas_keck4

Sie sind ein:e Arbeitnehmer:in oder Student:in, der in den nächsten 12 Monaten selbständig sein möchte?

Wir können nicht abwarten, Ihre ersten Erfolge gemeinsam zu sehen!

Mailen Sie uns, um ein kostenloses 15-minütiges Gespräch zu vereinbaren und wir werden Ihnen den ganzen Weg hierzu aufzeigen.

