



©Konstantin Gastmann/pixelio.de

Die 6 häufigsten Fehler von Verkäufern bzw. im Vertrieb!

Sie möchten in Zukunft Fehler beim Verkaufen und im Vertrieb vermeiden?
Dann vermeiden Sie in der 1. Stufe folgende Fehler. Machen Sie Ihren Check!

Fehler Nr. 1: Sie beschäftigen sich kaum oder gar nicht mit Verkaufspsychologie, Neuromarketing und Emotionalforschung.

Fehler Nr. 2: Sie kennen sich kaum oder gar nicht mit Kundentypen, ihren Kaufmotiven und Emotionen aus.

Fehler Nr. 3: Der Versuch, mit Dreistigkeit und Aggressivität (potentielle) Kunden zu einem Abschluß zu drängen.

Fehler Nr. 4: Die Kommunikation mit dem Kunden stimmt nicht (Mentale Vorbereitung).





©Konstantin Gastmann/pixelio.de

Fehler Nr. 5: Sie bauen mit Ihren Kunden keine partnerschaftliche und menschliche Beziehung, sondern nur eine auf ihrem eigenen Benefit basierende Geschäftsbeziehung auf.

Fehler Nr. 6: Sie glauben nicht an sich und ihre Produkte/Dienstleistung. Dann wird es faktisch so sein, dass Sie das Produkt/die Dienstleistung auch gar nicht verkaufen wollen oder können.

Die besten Verkäufer und Vertriebsexperten haben eines gemeinsam: Sie lieben es, mit Kunden zu kommunizieren, zu argumentieren, Sie zu loben und zu motivieren! Und das alles ohne die wirksamsten Verkaufs- und Vertriebsgeheimnisse zu vergessen oder sie aus dem Auge zu verlieren. Und sie beherrschen die Kunst der Improvisation während des Gespräches mit dem Kunden.



©Konstantin Gastmann/pixelio.de

Sie möchten nun gerne meine Tipps zum erfolgreichen "Verkaufen" und für den "Vertriebserfolg mit Emotion" erhalten?

Dann senden Sie mir einfach eine Email und ich sende Ihnen hierzu ein kleines ebook mit den wichtigen Tipps, um erfolgreicher verkaufen zu können.

Andreas Fiorino
Business-Coach
Zertifizierter LifeCoach
Neckarring 326
64521 Groß-Gerau
Tel. 0 61 52-85 88 75
pacificmedia@online.de
andreas.fiorino@lifecoachs.de
www.coaching-und-erfolg.de
www.pacificmedia.de



©Konstantin Gastmann/pixelio.de