

Die 3 häufigsten Fehler im Verkaufsgespräch

16. August 2018

Verkaufsgespräche sind für uns Solounternehmer eine große Herausforderung. Eine zweite Chance gibt es kaum, wenn uns das erste Gespräch mit unserem Kunden nicht gelingt.

Aus dem Grund erfährst du hier die 3 häufigsten Fehler, die du im Verkaufsgespräch machen kannst und natürlich auch, wie du sie vermeidest.



1. Du fällst mit der Tür ins Haus!

Du beginnst dein Verkaufsgespräch mit einem Monolog und redest ohne Punkt und Komma auf deinen Kunden ein. Du holst deinen Kunden nicht ab und hast keine Verbindung zu ihm.

So machst du es besser:

Entspanne dich! Bringe dich in eine gute Stimmung. Sei offen für die Wünsche und Bedürfnisse deines Kunden. Überlege dir ein zwei Fragen, mit denen du eine Verbindung zu deinem Gesprächspartner aufbaust und das Eis brichst.

2. Du kennst den Bedarf deines Kunden nicht!

Damit du ein erfolgreiches Verkaufsgespräch führen kannst, musst du wissen, wo dein Gesprächspartner steht und was er durch deine Unterstützung lösen möchte. Erst dann kannst du ihm ein passgenaues Angebot machen.

So machst du es besser:

Damit du deinen Kunden bei seinen Wünschen und Bedürfnissen abholst und genau herausfindest wo ihn der Schuh drückt, stelle ihm aktiv Fragen. So zeigst du Interesse und baust Vertrauen auf.

3. Du bringst den Kundennutzen nicht auf den Punkt.

Damit dein Gesprächspartner dir im Gespräch folgt und dein Angebot annimmt, ist entscheidend, dass du auf den Punkt bringst, wie er durch die Zusammenarbeit mit dir profitiert und welche konkreten Ergebnisse er in der Zusammenarbeit mit dir erreicht.

So machst du es besser:

Mach die Ergebnisse für deinen Kunden sichtbar – und zwar möglichst lebensnah z.B. durch Blogartikel, Videos, Podcasts und Referenzen. So zeigst du wie er in der Zusammenarbeit mit dir profitiert und stärkst die Verbindung.

Möchtest du dein Wissen vertiefen und suchst du nach einer Möglichkeit, dir deine persönliche Strategie zu entwickeln, damit du entspannt verkaufst?

Ich lade dich ein zur [5 Tage Challenge: Verkaufserfolge beginnen im Kopf](#). Finde heraus, wie dein Gesprächseinstieg klingen muss, damit du sofort Interesse weckst und wie du deine innere Haltung für deine Verkaufsgespräche stärkst.

[Melde dich jetzt an](#) und sei dabei!