

Verkaufs-Training (mentale Einstimmung)

Welche innere Einstellung hilft Ihnen, mit (wahren) **Einwänden** des potenziellen Kunden umzugehen?

Um Ihre verkäuferische Kompetenz zu erhöhen, könnten Sie jede Woche jeweils eine andere solcher 'verkäuferischen Lernkarten' bei sich tragen, siehe

www.gedaechtnistraining.biz/Lerntipps/mentale_Selbststeuerung.pdf

- Einwände im Verkaufsgespräch sind **normal**.
- Der Kunde signalisiert damit, **welche** Bedenken er noch gegen den Kauf hat.
- Der Kunde **erwartet**, dass Sie diese **Bedenken plausibel entkräften**, um den Kaufentschluss vor sich selbst (und z. B. vor dem Lebenspartner) rechtfertigen zu können.
- Einwände, die Sie gut einkräftigen können, sind **Kaufsignale** Ihres Kunden.

Verkaufs-Training

Bei Verkaufsgesprächen ist es normal, dass der potentielle Kunde zunächst Einwände hat! - Was bedeutet in diesem Zusammenhang das Phänomen 'sonstiger Grund'?

- Es gibt häufig einen *sofort* genannten Grund, weshalb der Kunde nicht kaufen will ...
- sowie den **eigentlichen**, aber noch nicht ausgesprochenen **Grund!** (ein psychologisches Phänomen)

Um nicht wirkungslos zu argumentieren, fragen Sie den Interessenten, ob es denn "sonst noch einen Grund" gibt: Häufig wird erst jetzt der 'der wahre Grund' genannt!

Kauf-Psychologie - Verkaufs-Training



Durch welche *kleine* Änderung im Produktangebot neigen wir dazu, das **teurere** Produkt (hier: **für 10 €**), zu kaufen?

Wenn uns *drei* ähnliche Produkte zu unterschiedlichen Preisen angeboten werden, neigen wir dazu, das Produkt mit dem *mittleren* Preis zu kaufen; **hier 10 €**. - Erkenntnis für Verkäufer: ...



Kauf-Psychologie - Verkaufs-Training



Durch welche *kleine* Änderung bei den obigen Preisauszeichnungen neigen wir dazu, die Preise als **günstig** einzuschätzen ... und die Produkte (eher) zu kaufen?

insbesondere wenn das Wort '**nur**', '**Sonderpreis**' oder '**Sonderangebot**' vorangestellt wird oder wenn zusätzlich ein '**Mondpreis**' genannt wird:



Abbildungen aus einem erfolgreichen Verkaufskatalog; dort gibt es extrem viele 'doppelte' Preise ...