

EIN WIRKLICH „MISE“S VERKAUFGSGESPRÄCH!



MISE STEHT FÜR...



Keine Sorgen! Es hat sich kein Rechtschreibfehler eingeschlichen (zumindest bis jetzt nicht). Ich möchte Ihnen heute einen wirklich „mise“n Aufbau eines Verkaufsgesprächs zeigen. Und Sie werden erstaunt sein, wie gut dieser funktionieren kann. Zugegeben, die Idee ist nicht neu und der Eine oder Andere von Ihnen verwendet diese Technik, bewusst oder unbewusst, schon in seiner täglichen Verkaufspraxis. Hans Christian Altmann hat diese Technik in mehreren seiner Publikationen beschrieben, mir gefällt sie, und Ihnen möchte ich diese nicht vorenthalten. Also um was geht es nun bei der „mise“n Verkaufstechnik? Werfen wir einen Blick auf den traditionellen Aufbau eines Verkaufsgesprächs.

Gestartet sind wir in unsere klassischen Verkaufsgespräche mit einem immer mehr oder weniger glücklich ablaufenden Beziehungsaufbau, haben im Anschluss durch ausgefeilte Fragetechnik versucht, den Bedarf zu erheben und dann darauf

abgestimmt unser Angebot zu präsentieren. Hat es dann noch Einwände gegeben, haben wir diese überzeugend behandelt und dann versucht, den Abschluss herbeizuführen. Und manche sagen, dass dieser Weg heute nicht mehr reicht. Doch wie sieht die Lösung aus?

UND JETZT KOMMEN WIR ENDLICH ZU UNSEREM „MISE“N AUFBAU DES VERKAUFGESPRÄCHS.

UM ES AUFZUKLÄREN: MISE STEHT FÜR...

- Mangelbewusstsein erzeugen
- Ideallösung präsentieren
- Spannungszustand schaffen
- Erlösung verwirklichen

Und das wollen wir uns jetzt etwas detaillierter ansehen.

MANGELBEWUSSTSEIN ERZEUGEN

Je besser Sie durch eine IST-Analyse dieses Mangelbewusstseins schaffen, um so eher entsteht im Kunden von sich aus ein Gefühl, etwas tun zu müssen. Erreichen können Sie dieses

Mangelbewusstsein, indem Sie...

- Defizite aufspüren
- Mögliche Auswirkungen dramatisieren
- Verunsicherung erzeugen
- Provokationen einsetzen
- Schuldgefühle mobilisieren

IDEALLÖSUNG PRÄSENTIEREN

Dann definieren Sie durch Fragen nach offenen und verborgenen Wünschen des Kunden eine Ideallösung, indem Sie...

- Verborgene Wünsche ansprechen
- Neugierde wecken
- Einzigartiges aufzeigen

ERFOLGSGEHEIMNISSE IM VERKAUF GIBT ES, WIE WIR WISSEN, VIELE UND KEINE.

SPANNUNGSZUSTAND SCHAFFEN

Durch den nun folgenden Vergleich der IST-Situation im Vergleich mit der Ideallösung soll der Kunde eine Spannung erleben, indem Sie...

- Gegenüberstellungen machen
- Vorfreude wecken
- Kontraste aufzeigen
- Angst oder Freude wecken

ERLÖSUNG VERWIRKLICHEN

Der Kunde erlebt dann Ihr Angebot als optimale Wunscherfüllung seinerseits, indem Sie...

- Komplettlösungen anbieten
- Wunschlösungen versprechen
- Auswirkungen aufzeigen
- Handlungsimpuls auslösen

WARUM SOLL DIESE TECHNIK BESSER FUNKTIONIEREN?

Muss sie zwingend gar nicht. Ihnen als Verkäufer obliegt es zu entscheiden, welche Strategie beim Kunden erfolgsversprechend ist.

ABER EINIGE GROSSE VORTEILE HAT DIESE TECHNIK:

- In vielen Fällen verblüffen, überraschen, schockieren Sie Ihren (potentiellen) Kunden und Sie machen ihn neugierig!
- Durch Fragen lösen Sie Wünsche und Absichten aus!
- Und ganz wesentlich: Nicht Sie überzeugen den Kunden, sondern Sie helfen dem Kunden, sich selbst zu überzeugen.

Erfolgsgeheimnisse im Verkauf gibt es, wie wir wissen, viele und keine.

Uns so einfach wie diese interessante Technik in der Theorie zu beschreiben ist, so vielfältig und auch herausfordernd kann ihr wirkungsvoller Einsatz in der Praxis sein. Aber auf jeden Fall ist es diese Technik wert, ausprobiert zu werden.

Wenn Sie dazu Fragen haben,
rufen Sie mich einfach an.
Ich freue mich von Ihnen zu hören.



Mag. Martin Frohn

Geschäftsführender Gesellschafter des AVL-Instituts

E-Mail: m.frohn@avl-institut.at

Handy: +43(0) 664 / 215 40 25



AVL-INSTITUT
Beratung.Training.Kommunikation GmbH
A-4114 Neuhaus 9
Tel: 07232/3065-0
www.avl-institut.at

■ Analysieren ■ Verstehen ■ Lösen