

## 16 Punkte für ein kundenorientiertes Verkaufsgespräch

1. Bereite Dich <b>gründlich</b> auf das Verkaufsgespräch vor	
2. Sorge dafür, dass alle <b>notwendigen Unterlagen</b> bereit liegen	
3. Schaffe eine <b>positive Atmosphäre</b>	
4. Nutze <b>Small-Talk</b> , um das Eis brechen	
5. Sprich den Kunden mit seinem <b>Namen</b> an	
6. Baue <b>Vertrauen</b> auf	
7. Gib <b>Anerkennung</b> (Anerkennung sind begründete Komplimente)	
8. Bringe <b>Emotionalität</b> in Dein Verkaufsgespräch	
9. Setze <b>Körpersprache</b> gezielt ein	
10. Ermittle den <b>Bedarf</b> des Kunden genau, höre ihm zu	
11. Die <b>Problemlösung</b> steht im Vordergrund	
12. Stelle den <b>Kundennutzen</b> Deines Angebotes klar heraus	
13. Fasse <b>Vorteile</b> zusammenfassen, übertreffe die Erwartungen des Kunden, wenn möglich	
14. Drücke Dich <b>leicht verständlich</b> aus, <b>vermeide Fachvokabular</b>	
15. Stelle die <b>Abschlussfrage</b> – denn in den meisten Fällen, in denen kein Verkaufsabschluss erfolgt, wurde nicht nach dem Abschluss gefragt!	
16. <b>Bedanke</b> Dich für das Gespräch und den Auftrag	

Tipp: Wenn Du Dein Gespräch **strukturiert zum Verkaufsabschluss** führen möchtest, nutze die **Verkaufsgesprächs-Blaupause** <https://www.souveraeen-verkaufen.de/blaupause/>