

3 Verkaufstechniken – Wie Sie bei Ausflüchten, Einwänden und Zaudern taktisch klug vorgehen



In Verkaufs- und Verhandlungsgesprächen gibt es immer wieder typische Einwände von Kunden und Gesprächspartnern. Mit einigen Tricks und gekonnten Verkaufstechniken können darauf strategisch eingegangen und zum Abschluss kommen.

Sie kennen das doch sicher auch: Sie haben einen Kundentermin, unterhalten sich gut, es passt alles soweit. Der Abschluss scheint greifbar nah. Doch dann: Ihr schon sicher geglaubter Kunde, bringt einen typischen Einwand hervor.

Seien Sie jetzt nicht beleidigt und werden Sie nicht patzig indem Sie z.B. sagen: „Wir hatten doch schon alles geklärt. Ich verstehe nicht, warum das jetzt noch ein Problem sein könnte.“

Wie Sie mit den richtigen Verkaufstechniken auf Kunden-Einwände reagieren

Kunden-Einwand Nr. 1: *Sie sind zu teuer!*

Die Preisverhandlungen sollten nicht auf das Ende des Kundengesprächs verschoben werden. Sie müssen sich zu Beginn noch nicht auf einen konkreten Betrag festlegen, aber geben Sie eine Orientierung, eine Preisspanne an. So verhindern Sie, dass ihre Vorstellungen unvereinbar sind.

Haben Sie bereits zu Beginn über den Preis gesprochen und kommt Ihr Beinahe-Kunde jetzt trotzdem mit diesem Einwand können Sie folgendes sagen: „Ich hatte Sie so verstanden, dass nicht der Preis das entscheidende Kriterium für Ihre Entscheidung ist. Sie haben ja betont, dass Sie vor allem einen zuverlässigen Geschäftspartner mit gutem Service suchen. Dürfte ich erfahren, was Ihre Meinung geändert hat?“

So vermeiden Sie es, dass Sie sich für Ihren Preis rechtfertigen müssen und spielen den Ball Ihrem Kunden zurück.

Kunden-Einwand Nr. 2: *Da muss ich nochmal drüber nachdenken.*

Fragen Sie an dieser Stelle nach, welchen Punkt er ganz konkret noch einmal überdenken will. Kann er Ihnen diesen nicht nennen, hat er vielleicht doch kein Interesse an einem Geschäft und Sie haben sich geirrt – das kommt vor.



Benennt er Ihnen den Punkt, den er nochmal überdenken möchte, können Sie konkret darauf eingehen. Fragen Sie nach, warum gerade dieser Aspekt so entscheidend ist. Und ob es zu einer sofortigen Einigung kommen könnte, wenn dieser Punkt geklärt ist. Bieten Sie weiterführende Informationen an.

Kunden-Einwand Nr. 3: *Da muss ich meinen Chef fragen*

Jetzt hat Ihr Gesprächspartner vielleicht seine Kompetenzen überschritten bzw. würde es tun. Nutzen Sie Ihre Verkaufstechniken aus, um Ihrem Verhandlungspartner zu helfen aus dieser Situation ohne Gesichtsverlust heraus zu kommen.

Sie können bspw. sagen: „Ich verstehe, dass dies eine wichtige Entscheidung für Ihre Firma ist. Für mich ist sie das auch. Deshalb wüsste ich natürlich gerne, wie es jetzt weitergeht. Meinen Sie, wir können Ihren Chef gleich anrufen? Wir waren uns im Prinzip ja schon einig. Wenn Sie Ja sagen, kann doch eigentlich nichts mehr schiefgehen.“



Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.

Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.



Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

Elisabeth und René Penselin führen ihr Unternehmen nach dem Motto „nicht fragen, geht das, sondern: wie geht das?“.

Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website www.kundengewinnung-im-internet.com.

Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an info@wipec.de

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!



Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0
Elisabeth & René Penselin

Kronenstraße 61
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41
info@wipec.de

www.kundengewinnung-im-internet.com
www.wipec.de
www.facebook.com/wipec

