

Ich mag keine Verkäufer

Hey und herzlich willkommen zu Teil 12 der Serie "30 Dinge von denen Deine Kunden sich wünschen, dass Du sie wüßtest". Heute hab ich ein ganz heißes Eisen:

Ich mag keine Verkäufer.
Aber ich kaufe gerne Dinge.

Das ist die Wahrheit. Niemand mag drängelnde Verkäufer. Niemand möchte zu einem Abschluss überredet werden. Wir wollen nicht, dass uns jemand ein Ohr abkaut, weil er uns stundenlang erzählen muss, warum *er* glaubt, dass sein Produkt so toll ist.

Vielleicht ist das auch mit einer der Gründe, warum sich so viele Menschen so schwer tun mit dem Verkaufen: Sie mögen keine Verkäufer. Und sie wollen um Himmels willen nicht von anderen Menschen als jemand wahrgenommen werden, der andere nur um des eigenen Vorteils willen über den Tisch zieht.

Doch was wäre, wenn es eine neue Art des Verkäufers gäbe? Einen Verkäufer 2.0 ;-)?

Was macht den Verkäufer 2.0 aus?

- Er interessiert sich wirklich für seine Kunden
- Er interessiert sich für Ihre Probleme und Ihre Bedürfnisse
- Er nimmt sich die Zeit, um diese Dinge (Probleme und Bedürfnisse) herauszufinden. Er setzt nicht einfach voraus, dass er alles schon genau weiß.
- Sein größtes Interesse besteht darin, dass sein Kunde vorwärts kommt. Denn er weiß: Wenn er seinen Kunden vorwärts bringt, dann wird verkaufen einfach - und Empfehlungen werden einfach
- Der Verkäufer 2.0 hat ein ehrliches Interesse daran, seinen Kunden zu helfen
- Er weiß, was sein Produkt leisten kann - und was nicht
- Der Verkäufer 2.0 steht zu seinem Produkt - zu 100%
- Er empfiehlt es jedem, von dem er herausgefunden hat, dass es diesem Menschen dabei helfen kann, seine eigenen Ziele zu erreichen
- Wenn sein Produkt nicht passt, empfiehlt er eine Alternative - oder einen Kollegen. Auch wenn er im ersten Moment damit kein Geld verdient.
- Der Verkäufer 2.0 liefert seinen Kunden **Ergebnisse**
- Der Verkäufer 2.0 findet die Werte seiner Kunden heraus und hilft Ihnen dabei, diese (noch besser) zu verwirklichen
- Er braucht kein Hard-Selling oder "zwingende Abschlüsse"
- Der Verkäufer 2.0 weiß: Wenn er einen Kunden zu einem Abschluss überreden muss, hat

- er vorher seinen Job nicht gut genug gemacht
- Er weiß, dass sein Job ist: **Finde heraus, was die Menschen wirklich wollen - und gib es Ihnen. Und überspringe nicht den ersten Teil!**
 - Er weiß, dass es sein Job ist, seine Kunden zu motivieren, die *für sie* richtige Entscheidung zu treffen
 - Der Verkäufer 2.0 *hilft* seinen Kunden bei Ihren Kaufentscheidungen - er stopft sie nicht in sie hinein
 - Der Verkäufer 2.0 liebt seine Kunden, er liebt sein Produkt - und er liebt seinen Job: Seine Kunden und sein Produkt auf eine Art und Weise zusammenbringen, dass alle dabei gewinnen.
 - Er spielt immer win-win oder no-deal. (Denn er weiß, no-deal ist eine Option! ;-)

Was wäre, wenn Du so ein Verkäufer sein könntest?

Und by the way: Das kannst Du! Es gibt mehr als: Tschakka! Auf den Tisch springen! Und dann möglichst viele Kunden in kurzer Zeit abziehen ...

Es gibt einen ethischen Weg, wie Du Dein gutes Produkt Deinen Kunden so nahebringen kannst, dass sie es gerne von Dir kaufen.

Denn wir kaufen gerne.

Doch wir Kunden treffen auch gerne unsere eigenen Entscheidungen. Wir mögen es nicht, wenn uns jemand für doof hält - oder uns bevormundet. Wenn uns jemand drängelt, sind wir ganz schnell raus. Manche Menschen sagen dann "Ja." damit der Verkäufer endlich Ruhe gibt. Nur um dann 30 Minuten später in der Zentrale anzurufen und alles zu widerrufen.

Wir Kunden möchten kaufen. Hilf uns dabei!

Sei uns ein Partner, der sich für unsere Wünsche und Bedürfnisse interessiert. Hilf uns dabei, unsere (!) Probleme zu lösen. Biete uns die Lösung an, die für uns am Besten passt. Biete uns eine echte Win-Win-Situation.

Dann kaufen wir sehr gerne bei Dir! :-)