

#4 Sag mir, was Du nicht weisst

Das ist der 4. Teil der neuen marketingnow Serie:

„30 Dinge von Deine Kunden sich wünschen, dass Du sie wüßtest.“

Weißt Du, was Deine Kunden sich von Dir wünschen würden, wenn sie Zeit hätten, es Dir zu sagen - und sich sicher wären, dass Du auch zuhören würdest?

Genau darum geht es in dieser neuen Serie. ;-)

„Wenn Du mir sagst, was Du nicht weißt, dann stärkt das mein Vertrauen zu Dir.“

Natürlich musst Du Dich in Deinem Thema, in Deiner Nische auskennen. Du musst wissen, wovon Du sprichst. Du musst Deine Hausaufgaben gemacht haben.

Aber Du musst nicht ALLES wissen. Erwinnere Dich an Teil 01 dieser Serie: [„Du musst nicht perfekt sein.“](#)

Wenn Du Menschen begegnest, die vorgeben, wirklich *alles* zu einem bestimmten Thema zu wissen, dann hast Du es meistens mit einem von 3 Typen zu tun.

1. Fake

Dieser Mensch gibt nur vor, alles zu wissen.

Weise ist der, der weiß, dass er nicht alles weiß. ;-)

Diese Sorte Mensch ist meistens etwas hektisch, denn sie beten, dass Du nicht herausfindest, dass sie ihr Perfekt-sein nur vortäuschen. Und nur mal so nebenbei: Menschen merken das. Wir senden Mikrosignale aus, die nicht lügen können.

Menschen merken, wenn Du vorgibst, Dinge zu wissen, die Du gar nicht weißt. Sie spüren Deine Inkongruenz - und werden Dir noch weniger Vertrauen schenken.

Also *kein* cleverer Plan, um viel zu verkaufen.

2. „Weiß ich schon“

Die „Weiß-ich-schon“s dieser Welt erkennst Du ganz einfach. Egal, was Du sagst: Sie wissen es schon. Auch wenn es vor 10 Sekunden erst passiert ist - und sie es noch gar nicht wissen können - sie wissen es trotzdem schon. ;-)

Diese Menschen nehmen kein neues Wissen auf - denn sie „wissen“ ja schon alles. Sie setzen auch kein neues Wissen in die Praxis um, denn durch das abschmetternde „Weiß-ich-schon“ hat das Wissen keine Chance auch nur ein paar Zentimeter tiefer zu dringen.

Das sind Menschen, die Dir immer sagen: „Weiß ich schon. Kenn ich schon. Nichts neues für mich.“ - und die 12 Monate später immer noch am selben Punkt stehen, an dem sie nicht weiter kommen.

Ein „Weiß-ich-schon“ zu sein kommt verkäuferischem Selbstmord gleich. ;-)

Denn dann wirst Du nicht nur nichts neues lernen, sondern auch Deinen Kunden ziemlich auf den Keks gehen.

Also bleibe offen! :-)

3. Akademiker

Es gibt Menschen, die wissen wirklich sehr viel - haben aber mehr ein akademisches Interesse an Ihrem Gebiet. Das bedeutet, es reicht ihnen zu wissen - sie wollen gar nicht tun. Sie wollen in Gedanken damit spielen, aber nicht im richtigen Leben anwenden.

Auch das bringt Deine Kunden nicht weiter.

Denn wir wollen ja nicht nur eine „theoretische“ Lösung für unser Problem, sondern eine, die auch funktioniert.

Du musst nicht der weltgrößte Experte sein!

Du musst nicht alle historischen Fakten, Daten und Jahreszahlen aus Deinem Bereich kennen. Du musst nicht alle Theorien und Gegentheorien kennen. Wahrscheinlich gibt es sogar eine Menge Dinge aus Deinem Gebiet, die Du *nicht* weißt.

Und weißt Du was? Davon geht die Welt nicht unter!

Im Gegenteil!

Denn Deine Kunden interessiert in der Hauptsache, dass Du fähig bist, Ihr Problem zu lösen.

Darin musst Du der Experte sein.

Du musst Experte darin sein, Deinen Kunden von A (Jetztzustand) nach Z (Wunschzustand) zu bringen.

Das ist es, was wirklich zählt.

Das ist es, was Deine Kunden sich von Dir wünschen.

Dein Job ist es, alles darüber zu lernen und zu wissen, wie Du das Problem Deines Kunden in der Praxis lösen kannst.

Wie Du ihn von A nach Z bringen kannst.

Wie Du ihm eine *Transformation* ermöglichen kannst.

Wenn noch mehr über Dein Thema lernen willst - großartig! :-)) Das bedeutet, dass Du mit Leidenschaft dabei bist. Aber das sind nicht die Dinge, die *für Deine Kunden* wirklich zählen.

Sie wollen jemanden, der sie sicher von A nach Z bringt. Jemand, der ihr Problem lösen kann. Dafür brauchst Du nicht erst eine Doktorarbeit zu schreiben.

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

Wichtig ist Deine *praktische Erfahrung*. Was Du aus dem richtigen Leben gelernt hast. Was Du bei anderen Menschen angewendet hast, das funktioniert hat.

Das sind die wirklich wichtigen Dinge.

Keine Angst vor Fragen!

Du brauchst also auch keine Angst zu haben, wenn Deine Kunden Dir Fragen stellen, auf die Du nicht sofort eine Antwort weißt. Sag einfach: „Das weiß ich im Moment auch nicht. Aber ich finde es für sie in (Zeitraum) heraus - und dann melde ich mich wieder bei Ihnen.“

Oder suche die Antwort *zusammen* mit Deinen Kunden. (ganz wilde Idee! ;-)

Wann hat Freud seine erste Psychoanalyse gemacht? Ganz ehrlich: Ich weiß es nicht. Und ich muss es auch nicht wissen, um Menschen zum Beispiel dabei zu helfen, Ihre Flugangst zu überwinden.

Ich weiß sehr viel darüber, wie Menschen Ihre Phobien und unnötigen Ängste überwinden können. Und ich habe es in der Praxis hundertfach angewendet.

Das ist es, was zählt.

Sei menschlich

Wenn Du etwas nicht weißt, dann macht Dich das sehr menschlich. Dann gibst Du Deinem Kunden zu verstehen:

„Hey, ich bin auch nicht perfekt. Ich weiß auch nicht alles.“

Das wird das Vertrauen Deines Kunden in Dich unglaublich steigern.

Denn den perfekten Verkäufer gibt es nicht. Jeder hat etwas, das er noch nicht weiß. Und das ist okay.

Sei fit in den Sachen, die wirklich zählen.

Mach Deine Hausaufgaben und lerne alles, was Du wissen musst, um Deine Kunden so schnell, sicher und unkompliziert wie möglich von A nach Z zu bringen.

Der Rest ist nicht „Kernfokus“. ;-)

Was ist jetzt zu tun?

1) Finde heraus, ob Du in Deinem Kernbereich noch etwas lernen kannst. Dinge, die einen Unterschied darin machen, Deinen Kunden von A nach Z zu bringen.

Lerne das!

Probiere es aus - wende es an.

24 Stunden am Tag. ;-)

2) Schau mal, ob Du in gewissen Situationen vorgibst, Dinge zu wissen, die Du gar nicht weißt.

Hör auf damit.

Deine Kunden merken das - und vertrauen Dir weniger.

Gib stattdessen einfach zu, dass Du etwas nicht weißt. Biete an, es für Deinen Kunden herauszufinden - oder finde es mit ihm gemeinsam heraus. Wenn Du Deinen Kunden sagst, was Du nicht weißt, wird das ihr Vertrauen in Dich stärken.

Dadurch dass Du zugeben kannst, etwas nicht zu wissen, werden sie Dich viel mehr als Autorität auf Deinem Gebiet anerkennen als wenn Du ihnen etwas vormachst.

Du willst die ganze Serie haben?

Vielleicht bist Du über Google oder einen Freund auf Facebook oder Google+ auf diese Seite gekommen.

Warum nicht die ganze Serie lesen? ;-)

Sie ist gratis und wenn Du ernsthaft ein Business betreibst, dann kann sie Dich weiter bringen.

Wenn Du Dich gleich hier unten einträgst, dann bekommst Du *zusätzlich* noch meine geheime Marketing Rolodex dazu. Darin verrate ich Dir all die Services, die ich nutze, um mein Geschäft erfolgreich zu betreiben.

Ich lasse Dir wichtige Grundlagen über erfolgreiches Verkaufen zukommen - und nach ein paar Tagen geht es auch schon los mit den 30 Dingen, von denen Deine Kunden sich wünschen, dass Du sie wüßtest.

Bist Du dabei?

Marketing now!

Erfolgreich Verkaufen - Gut Fühlen

<http://marketingnow.de>

Dann einfach hier eintragen:

Lass mir einen Kommentar da! :-)

Dein André