

# STOP BREAKING THE BASIC RULES OF SELLING!

**With your angry Drill Sergeant**

**[@alexander verweyen](#)**  
**BUSINESS CONSULTANTS**



Es ist so einfach die Grundregeln erfolgreicher Verkaufsgespräche zu beherrschen -

**Nur: Du musst Dich endlich daran halten. Und noch eins – Du sollst verkaufen und nur das zählt als Erfolg, glaube mir!**

ZU ALLERERST MUSST DU

**MEHR HÖREN**

**ALS**

**REDEN!**

**Um Himmels Willen, stoppe endlich Deinen Redeschwall – der Kunde muss reden, es geht darum IHN zu verstehen, okay? Das ist der Weg zu wichtigen INFORMATIONEN für Dich.**



DU SPRICHST ÜBER PRODUKTDDETAILS?  
WILLST DU MICH AUF DEN

**ARM**

**NEHMEN?!**

**Das ist an Langeweile nicht mehr zu überbieten –  
Du sitzt vor dem Kunden und referierst Bits &  
Bytes? Es ist grässlich was Du Deinem Kunden  
antust! Mach es endlich lebendig und spannend  
sonst siehst Du ihn nie mehr wieder.**

ENTWICKLE  
**DEINE**  
**SALES STORY**  
**UND MACH'S**  
JETZT SPANNEND!

**Sales Stories sind sexy und haben Wirkung, weil Bilder entstehen, Menschen werden dadurch stärker emotionalisiert. Erzähle von Dingen die neu für Deine Kunden sind.**



**STATT REDEN  
STELLE STARKE  
FRAGEN.**

**Die Regel lautet: stelle OFFENE & TIEFER gehende Fragen und dann verdammt gut zuhören – und nur das liefert Dir die Vorlage für Deine Präsentation & Argumentation.**

HÄLTST DU DICH IMMER NOCH AN DEINEN

**PAPIEREN**

**KRAMPFHAFT**

FEST?

- Ich fasse es nicht.
- Wende Dich Deinem Kunden zu.
- Leg alles andere zur Seite.
- **PAPIERKRAM STÖRT JETZT NUR.**
- Dein Kunde steht im Zentrum.
- Und wenn doch: weniger ist mehr.



FINDE SEIN  
**ECHTES**  
**BEDÜRFNIS.**

**Du meinst er sagt es Dir nicht? Hast Du es jemals  
wirklich versucht?**

SCHLUSS MIT

**ABER.**

**Sollte Dein Kunde tatsächlich Einwände äußern, lass ihn ausreden und verstehe ihn. Akzeptiere erst seine Sicht und dann füge behutsam Deine Argumente an. Freue Dich – er fängt an sich mit Deinem Angebot zu beschäftigen!**



...UND ZEIG ENDLICH  
**BEGEISTERUNG!**

**NEIN verdammt! Nicht für Dein ödes Produkt – für den Kunden und das was Du für ihn tun kannst! Mach nur weiter so und Du wirst ein wirklich großer Sales Man. **ODER AUCH NICHT.****

DU REDEST  
**NICHT** ÜBER DEN  
**NUTZEN**  
DEINES ANGEBOTS?

**Worüber redest Du sonst? Was zählt ist der Kundennutzen nur der zählt wirklich!**



BEENDE DEIN GESPRÄCH  
**NIEMALS OHNE**  
EINE KONKRETE  
**VEREINBARUNG**  
DAS IST DAS MINDESTE

**Unglaublich! Du triffst Deinen Kunden und Du machst nichts draus? Was ist los mit Dir?**

**Vielleicht überlegst Du Dir jetzt endlich konkrete Vereinbarungen, die Du am Ende Deines Verkaufsgesprächs treffen könntest!**

## **Und noch einmal:**

- 1. Mehr hören als reden!**
- 2. Du sprichst über Produktdetails?**
- 3. Entwickle Deine Sales Story und mach´s jetzt spannend!**
- 4. Statt reden stelle starke Fragen!**
- 5. Hältst Du Dich immer noch an Deinen Papieren krampfhaft fest?**
- 6. Finde sein echtes Bedürfnis!**
- 7. Schluss mit ABER!**
- 8. Zeig endlich Begeisterung!**
- 9. Du redest nicht über den Nutzen Deines Angebots?**
- 10. Beende Dein Gespräch niemals ohne eine konkrete Vereinbarung!**

Okay, das war´s.

**Mach´s gut und viel Glück bei  
Deinen Verkaufsgesprächen!**



ERSTELLT VON

# ALEXANDER VERWEYEN

WEITERE INFORMATIONEN UNTER [www.avbc.de](http://www.avbc.de)

**20 Jahre Erfahrung im Training von Sales Teams und in  
der Umsetzung individueller Vertriebskonzepte.  
Begeisterter VERKÄUFER.**



**alexander verweyen**  
**BUSINESS CONSULTANTS GmbH**

**Perchtinger Straße 6**  
**D - 81379 München**  
**Telefon: +49 (0) 89/550 57 - 660**  
**Fax: +49 (0) 89/550 57 - 6629**  
**[info@avbc.de](mailto:info@avbc.de)**  
**[www.alexanderverweyen.com](http://www.alexanderverweyen.com)**

 **alexander<sup>®</sup>**  
**verweyen**  
BUSINESS CONSULTANTS