

Der Konkurrenz um acht Nasenlängen voraus sein

Eine Anleitung, wie man der Beste wird

Es gilt allgemein als unmöglich, sich mit einem guten Produkt oder mit einer guten Dienstleistung langfristig vom Wettbewerb abzuheben. Und doch ist es möglich! Der Weg dorthin fordert jedoch Konsequenz und das Einhalten der folgenden 8 Schritte.

Umberto-Saxer-Schritt 1: **Adressbeschaffung**

Das Pareto-Prinzip wird viel, viel zu wenig gelebt. Mit 20% der Kunden macht man 80% vom Gewinn. Ihre Kunden haben Sie schon, jedoch die Neukunden können Sie sich auslesen.

Wenn Sie den Termin abgemacht haben und erst beim Besuch das Potenzial abklären, dann sind Sie wie die meisten Verkäufer durchschnittlich – und das macht nicht wirklich Spaß! Wenn Sie schon am Telefon das Potenzial abklären, dann sind Sie schon viel besser, aber Sie führen trotzdem viele Gespräche mit Menschen, die nicht zu den 20% gehören, mit denen Sie Ihren Gewinn machen!

Zugegeben, man kann sich bereits brüsten, wenn man am Telefon selektiert, bedenken Sie jedoch, dass der Einäugige bei den Blinden auch ein König ist!

Selektieren Sie die Adresse darum schon, bevor Sie anrufen.

Das Ziel soll sein, dass Sie nur noch 20% - Kunden anrufen!

Sie fragen sich vermutlich: »Wie geht das?«

Umberto-Saxer-Schritt 2: **Selektierte Weiterempfehlungen**

- Finden Sie mindestens 5 Merkmale, durch die sich die besten 20% der Kunden von den restlichen 80% der Kunden unterscheiden.
- Schreiben Sie diese Merkmale auf!
- Ihre Kunden haben ein Umfeld von Menschen/Firmen, die sie kennen. Fragen Sie nicht nur nach Weiterempfehlungen, sondern holen Sie sich von Ihrem Kunden auch die Informationen, die Sie brauchen, um die Weiterempfehlungsadressen nach den Merkmalen zu selektieren!

Die Erfahrung zeigt eindeutig, wenn Sie richtig nach Weiterempfehlungen fragen, bekommen Sie genügend Weiterempfehlungen, die nach den 5 Merkmalen der besten Kunden selektiert sind.

Solche Adressen sind der Hammer! Wenn Sie nur schon das in die Praxis umgesetzt haben, werden Sie einen Aufschwung in noch nie da gewesenem Masse erleben.

Bei solchen Adressen und mit meinen Terminiertechniken werden Sie durchschnittlich mit 3 Telefonanrufen 2 Termine bei Menschen bekommen, die vom Potenzial zu den besten 20% gehören!



Wenn Sie mehr Anrufe brauchen, dann verschwenden Sie nicht nur gute, sondern sensationelle Adressen. Schlechte Quoten beim Termine abmachen kostet ein Vermögen, sehr viel Nerven und raubt einem die Freizeit. Es macht einfach keinen Spaß, wenn man es nicht richtig macht.

Wenn Sie richtig telefonieren bei Weiterempfehlungsadressen, die nach den Merkmalen der besten 20% Kunden selektiert sind, werden Sie viel weniger Leerläufe haben. Sie werden qualitativ viel bessere Termine haben.

Sie werden viel interessantere Ge-

sprache führen, und Ihre Gesprächspartner werden viel interessanter sein. Und das geht immer so weiter! Mit meinen Weiterempfehlungstechniken werden Sie bei diesen Gesprächspartnern immer wieder an neue sehr interessante Adressen kommen. Es ist ein Perpetuum mobile! Jedoch – richtige Weiterempfehlungen zu holen ist leichter gesagt, als getan. Die Worte, die Betonung, Ihre Körperhaltung, Ihre Ausstrahlung, Ihre



Einstellung; alles muss stimmen und richtig geübt werden. Auch die Besten staunen in meinen Seminaren, was man diesbezüglich noch alles verbessern kann.

Es darf nicht wie die plumpe Weiterempfehlungstechnik von manchen grossen Vertriebsorganisationen rüberkommen. Die holen Weiterempfehlungen, das können sie; sie holen sie jedoch so, dass bei vielen Menschen ein schlechter Nachgeschmack bleibt. Und das darf nicht sein!

Umberto-Saxer-Schritt 3:

Aufgaben nach ABC

Viel, sehr viel geht in der Admini-

stration verloren.

Wir haben Angebote draussen, wir haben Kunden, die wir wieder anrufen müssen, wir haben Adressen, bei denen wir Termine abmachen möchten. Nicht immer erreichen wir die Leute. Wir müssen am Tag X wieder anrufen.

Dafür haben viele das Outlook-Programm. Outlook und viele Datenbanken haben jedoch einen Fehler, sie können die Wichtigkeit der Aufgaben, die zu erledigen sind, nicht nach ABC einteilen.

Wenn Sie wirklich mehr, viel mehr verkaufen wollen, müssen Sie das können. Sie können nie alle Aufgaben erledigen; jedoch können Sie die erledigen, die am meisten bringen. Dafür brauchen Sie eine Übersicht. Und das bekommen Sie nur, wenn Sie ihre Aufgaben nach der Wichtigkeit einteilen können.

- A erledigen Sie immer.
- B erledigen Sie, wenn Sie keine A mehr haben.
- C erledigen Sie, wenn Sie keine B mehr haben.

Umberto-Saxer-Schritt 4:

Termine abmachen und kurze Ergründung am Telefon

Wenn Sie nur 3x die richtige Person ans Telefon kriegen müssen, um 2 Termine abzumachen, dann brauchen Sie nicht viel Zeit für die Terminvereinbarung. Das geht ruck, zuck!

Wichtig ist jedoch, dass Sie nicht nur den Termin abmachen. Führen Sie einen Teil vom Kundengespräch bereits am Telefon.

Nachdem Sie den Termin abgemacht haben, können Sie fragen: »Herr Kunde, damit ich mich auf den Termin optimal vorbereiten kann, möchte ich Ihnen noch ein

paar Fragen stellen, ist Ihnen das recht?«

Das Zauberwort heisst Vorbereitung und Effizienz.

Markus Waser ist einer der besten Verkäufer, die ich je kennen gelernt habe. Einer der Gründe, dass er so viel besser ist, ist seine Vorbereitung. Und damit er sich viel besser als alle anderen vorbereiten kann, fragt er mehr am Telefon. Er macht einen Teil der Bedarfsabklärung bereits am Telefon. Das führt dazu, dass seine Termine viel effizienter werden.

Dass die Kunden sich auch besser vorbereiten. Dass weniger Termine abgesagt werden. Dass weniger Einwände kommen. Dass der Kunde schneller abschliesst.

Er fragt zum Beispiel:

- »Was ist Ihnen wichtig bei ...?«
- »Wie sieht es aus mit ...?«
- »Nur mal angenommen, Sie würden Ihren Lieferanten wechseln, was müsste Ihnen der neue Lieferant nebst einem guten Preis bringen, damit Sie bereit wären, den Lieferanten zu wechseln?«
- »Falls Sie beim Termin feststellen, dass sich ... lohnt, wirklich lohnt: Wie ist dann der Entscheidungsweg?«
- »Wer müsste nebst Ihnen bei diesem Termin dabei sein?«

Zugegeben, das sind viele Fragen, und vielleicht denken Sie jetzt, so viel Zeit habe ich gar nicht. Bedenken Sie jedoch, bei einer Quote von 3 Anrufen für 2 Termine bei Neukunden müssen Sie gar nicht viele Anrufe machen. Und wenn Sie mit einer guten Vorbereitung doppelt so schnell und mit viel weniger Folgebesuchen zum Abschluss kommen, haben Sie viel Zeit gewonnen. Auch wird gemäss meinen Erfahrungen der durch-

Verkauf

schnittliche Abschluss viel höher, und Zusatzverkäufe werden leichter. Sie werden leichter, weil Sie sich mit den Mehrinformationen vor dem Termin schon fragen können, was der Kunde alles auch noch brauchen wird.

Das Ganze ist einfach ein besserer, schnellerer Weg.

Obwohl es einfach klingt, wird es vermutlich auch bei Ihnen einige Zeit brauchen, bis Sie diese Dinge in Ihre Praxis umgesetzt haben. Ich, Umberto Saxer, kann Ihnen jedoch versichern, dass sich der Aufwand an Zeit und Geld enorm lohnen wird!

Ich habe, um Termine abzumachen und gezielt Fragen zu stellen, eine spezielle Technik entwickelt, die „Darf ich fragen Technik“. Alle, die eine E-Mail mit dem Betreff »Darf ich fragen?«-Technik« auf info@umberto.ch senden, kriegen diese Technik gratis zugemailt.

Übrigens, in meinen mehr als halbtägigen Intensivseminaren gehe ich auf dieses Thema auch ein.

In der nächsten Ausgabe von »Noch erfolgreicher!« werde ich Schritt 5–8 beschreiben.

Bis dahin wünsche ich Ihnen viel Spass beim Aufbauen von Schritt 1–4.

Autoren-Kurzbiografie

Umberto Saxer

Von 1977 bis 1994 war Umberto Saxer im Verkauf in verschiedenen Branchen und in unterschiedlichen Funktionen tätig. Er war während dieser Zeit regelmässig Sieger und Preisträger in verschiedenen Leistungswettbewerben und 1988 sogar internationaler Preisträger (dies ist die höchstmögliche Auszeichnung bei der Rentenanstalt/Swiss Life). 1994 gründete er die Firma Umberto Saxer Training AG und wurde in kürzester Zeit zu einem der bestverdienenden Verkaufstrainer der Schweiz.



Informationen:

Tel. +41 (0)41 710 66 58
www.umberto.ch

Ein besonderes Angebot auch für Sie als Leser der Noch erfolgreicher!:

Die Umberto Saxer Training AG bietet das Intensiv-Verkaufstraining für EUR 98,- anstelle der kalkulatorischen EUR 196,- an. Wir schenken Ihnen somit 2 ½ Stunden Seminar. Anmelden können Sie sich unter www.umberto.ch oder unter Tel: 0041 (0)41 710 66 58.

Umberto Saxer ist einer der »Keynote-Speaker« beim »Verkäufer-Kongress 2007« in Wettingen bei Zürich am 24. + 25. August 2007 (Infos Seite 48)

Reine Luft –
eingefangen in
einem Luftkern –
lässt den
menschlichen
Körper schweben!

Luft folgt der
Körperform,
ausgleichend,
elastisch weich.

Verspannungen
fallen weg.

Sie erwachen
entspannt
und leistungsfähig.

Das kann kein
Schaumstoff
und kein Wasser.

Nur AIRLUX®

Hören Sie auf,
vom Wolkenschlaf bloss zu träumen.
AIRLUX® heisst die Wolke
für Ihr Schlafzimmer.



AIRLUX AG
Oberes Zelgli 6
CH-5313 Klingnau
Tel. +41 (0)56 269 10 20
Fax +41 (0)56 269 10 30
info@airlux.ch
www.airlux.ch



AIRLUX®
SWISS MADE

Bettet Sie auf Luft