

Erfolgreiche Verkäufer...

Erfolgslose Verkäufer...



Suchen nach Lösungen und Argumenten



Finden Probleme in jeder Lösung

Kennen ihre Zahlen und Abschlussquoten



Kennen nur die Quoten anderer

Sind auch am Telefon eine Granate



Meiden das Telefon und suchen nur den persönlichen Kontakt

Teilen ihr Know-How



Behalten ihr Wissen

Sind heiss auf Einwände – alles andere ist Kuscheltherapie



Fürchten Einwände wie der Teufel das Weihwasser

Suchen Fehler zuerst bei sich selbst



Definitiv: Das Produkt und Chef sind Kacke!

Sind die Aktivsten in Seminaren



Seminar? Oh Gott! Wann ist 17 Uhr?!

Schreiben ihr eigenes Skript



Laden fertige Skripts herunter

Reden über Zusagen



Reden über Absagen

Nennen den Preis mit Stolz



Der Preis macht Schweiss – der Sch*

Sind wissbegierig und lesen Bücher



Sind allwissend und konsumieren passiv am Bildschirm

Gönnen sich auch mal was Exklusives und Teures



Sind Stammkunde beim Billig-Discounter

Verkaufen Nutzen



Verkaufen Eigenschaften

Sind 10 Min. vorher beim Kunden



Rauchen pünktlich noch Eine