

Verkaufen Sie mit Begeisterung Vorhandenes!



Ohne Ihr Sortiment zu kennen, ist mir bewusst, dass sicherlich in Ihrem Sortiment immer irgend ein Artikel fehlt. Jeden Tag kommen Kunden zu Ihnen, die einen Wunsch haben, den Sie erst einmal nicht erfüllen können. Jetzt gibt es unterschiedliche Möglichkeiten, mit diesen „unerfüllbaren“ Wünschen umzugehen.

- **Erstens** Sie gehen zu Ihren Einkäufern und teilen ihnen mit, dass dieser oder jener Artikel fehlt.
- **Zweitens** Sie arbeiten mit Fehllisten und notieren den nicht vorhandenen Artikel.
- **Drittens** Sie versuchen den gewünschten Artikel zu bestellen.
- Oder **viertens** Sie ärgern sich maßlos über den nicht vorrätigen Artikel.

Die ersten drei Strategien sind auf jeden Fall o.k. Am serviceorientiertesten ist sicherlich die dritte Strategie und daher auch sehr zu empfehlen. Die vierte Strategie strapaziert nur Ihre Nerven.

Gefahr: nachlassende Begeisterung

Doch auch wenn Sie eine der ersten drei Strategien anwenden, besteht eine große Gefahr. Es könnte nämlich mit der Zeit bei Ihnen der Eindruck entstehen, dass Ihr Sortiment nicht mehr interessant genug ist. Die Folge - Ihre Überzeugungskraft und Ihre Begeisterungsfähigkeit lassen nach. Und beide Faktoren sind für Ihre Verkaufserfolge die Grundvoraussetzung.

Erfolg beginnt im Kopf

Damit diese Denkweise erst gar nicht Einzug in Ihr Denksystem hält, stoppen Sie folgende Gedanken: „Wir haben nie das richtige Sortiment!“ „Die Kundenwünsche werden immer ausgefallener!“ „Wenn unsere Chefs doch nur auch einmal miterleben würden, welche Wünsche unsere Kunden haben!“ Diese Gedanken sind Gift für Ihre Verkaufserfolge.

Wir haben das richtige Sortiment

Denken Sie besser: „Für unsere Zielgruppe haben wir genau das richtige Sortiment! Natürlich können auch wir nicht immer alle gewünschten Artikel vorrätig haben. Vielleicht gelingt es mir ja mit der großen Auswahl, die

wir bieten einen Alternativartikel zu verkaufen!“ Und erst wenn diese Strategie scheitern sollte, greifen Sie zu der obengenannten Servicestrategie Nr. 3.

Ich verspreche Ihnen, dass Sie mit dieser Denk- und Handlungsweise bedeutend erfolgreicher verkaufen werden.

Die größten Fehler oder – absolut tödlich:

Absolut tödlich für Ihren Erfolg sind Sätze wie z.B.: „Fische für den Gartenteich im Winter? Da kommen Sie aber doch reichlich spät.“ „Wir können doch nicht jede Fischart im Sortiment führen.“ „Diese Gattung war im letzten Jahr hochaktuell. Doch in diesem Jahr sind nur noch diese und jene Gattungen angesagt.“ Denn bei diesen Aussagen kommt sich Ihr Kunde nicht sonderlich angenehm behandelt vor. Optimaler ist es in solchen Fällen, z. B. folgende Frage zu stellen: „Welche anderen Fischarten haben Sie denn sonst noch in Ihrem Teich?“ Je nachdem welche Antwort Sie

erhalten, eröffnen sich Ihnen nun neue Chancen aus Ihrem bestehenden Sortiment Alternativvorschläge zu präsentieren. Und schon haben Sie eine neue Möglichkeit Ihr vorhandenes Sortiment zu nutzen.

Und wenn Sie Lust haben, mehr über dieses und andere erfolgreichen Verkaufsthemen zu erfahren, dann empfehle ich Ihnen gerne mein Buch: „So macht Verkaufen richtig Spaß!“

Viel Freude beim Umsetzen wünscht Ihnen
Ihr Andreas Nemeth.



Andreas Nemeth
TRAINING & BERATUNG
Kurhausstraße 39
97688 Bad Kissingen
Tel.: 0971-64695
Fax.: 0971-60456
Email: info@andreas-nemeth.de
www.andreas-nemeth.de
www.nemeth-erfolgstraining.de

Steuern Sie aktiv Ihren persönlichen Erfolg mit unseren wöchentlich wechselnden Erfolgstipps auf
www.nemeth-erfolgstraining.de

Anzeige

Das Beste der Natur für Ihr Tier

Biologische Tierpflege
und Ergänzungsfutter



ANIBIO

SPECHT Fon 040-720 44 93
BIO-PHARMA Fax 040-720 45 16 www.anibio.de