

DIE POWER VON LÖSUNGSVERKAUF: "DREI EFFIZIENTE WEGE ZUM GESCHÄFTSABSCHLUSS "

Heutzutage suchen die Kunden keine Produkte mehr sondern sie brauchen Lösungen.

Daher liegt der Hauptteil des erfolgreichen und effizienten Verkaufens heute in der Vorbereitung und der Einstellung auf den Kunden. Dies bedeutet wir müssen zuerst Vertrauen aufbauen und zusätzlich drei "**Erfolgs**" Regeln einhalten:

- 1.) **Showing up - Loslegen und präsent sein**
- 2.) **Following up - Dranbleiben**
- 3.) **Learn to close - Lernen den Deal abzuschließen**

Was bedeutet das, zu aller erst musst du das Vertrauen des Kunden gewinnen, gefolgt von einem Lösungsorientierten Verkauf, und dann lernen den Deal zur richtigen Zeit abzuschließen.

Nach dem erfolgreichen Abschluss gleich nach dem nächsten potentiellen Projekt fragen da es am Effizientesten ist bestehende Kunden weiter aufzubauen.

Hier empfiehlt sich ein klares persönliches und berufliches Leitbild.



BEREIT ZU EXPANDIEREN?

EXXPAND X Stephan Christ Wachstumsexperte, Dipl. Sales Manager (FH)
Am Pfarranger 27 X 84036 Kumhausen X Germany
Phone +49 871 4043-7318 X Fax +49 871 4043-8061 X info@exxpand.de X www.exxpand.de