

Verkaufen Sie schon,
oder informieren Sie noch?

Mit der 3-Schritt-Beratungs-Methodik überzeugend und erfolgreich verkaufen.

Kennen Ihre Verkäuferinnen und Verkäufer den vermeintlich kleinen Unterschied zwischen «Kunden informieren» und «Kunden ehrlich und mit Freude überzeugen»?

Nein?

Dann ist es höchste Zeit, dass Sie die simple 3-Schritt-Beratungs-Methodik von intake kennen lernen. Es sind *die* drei entscheidenden Schritte zum Erfolg im Detailhandel. Sie sind einfach zu gehen und leicht aber erfolgreich in die gewohnten Verkaufsmuster einzubauen.

Die 3-Schritt-Beratungs-Methodik ist eine einfache und zugleich hochwirksame Beratungsmethode, mit der Ihre VerkäuferInnen bei Ihren Kunden die gewünschten Überzeugungen auslösen, um den «Trigger-Punkt» zum Kaufen zu stimulieren. Diese Methode kann Schritt-für-Schritt in das bestehende Vorgehen Ihres Verkaufspersonals integriert werden. Und das Gute daran – sie leiten so quasi automatisch erste Abschlussversuche ein.

Die Zielgruppen:

Menschen, die in irgendeiner Form Kunden im direkten Gespräch beraten und verkaufen. Ob Detailhandel, Tourismus, Messeverkauf oder auch in Branchen wie Haarkosmetik, Drogerien/Apotheken oder Bijouterien.

Stichworte zum Inhalt:

- > Wie steht es um meine persönliche Einstellung zum «Verkaufen»?
- > Der eklatante Unterschied zwischen «Kunden informieren» und «Kunden überzeugen».
- > Wie erkenne ich den «Trigger-Punkt» unterschiedlicher Kunden?
- > Weshalb unser Gehirn Emotionen als wertvoller taxiert als Sachlich-Fachliches.
- > Die markanten Unterschiede in der Kundenberatung bei Kundinnen und Kunden.
- > Welche Einstellungshilfen gibt es für «mir unsympathische» Kunden?

Ihr Praxis-Nutzen:

- > Sie erhalten wertvolle Einstellungs-Tipps, damit die Beratung auch bei Kunden gelingt, zu denen Sie bisher «den Draht» nicht gefunden haben.
- > Sie setzen in Zukunft für Ihre Branche bewusst «gewinnende Vorteils-Argumentationen» ein. Das heisst konkret: Sie verkaufen besser und erfolgreicher.
- > Sie kennen für Ihre Beratung die wichtigsten Unterschiede zwischen weiblichen und männlichen Kunden.
- > Sie wissen, worauf Sie als Verkäuferin und Verkäufer besonders achten müssen, um erfolgreich zu handeln.

Gut zudem zu wissen:

- > Auf Wunsch produzieren wir für Sie kurze Video-Clips mit Beratungs-Beispielen, die Sie in Zukunft für interne Weiterbildungen einsetzen können.
- > Sehr wirkungsvoll sind Übungen direkt im Laden – im gewohnten Umfeld Ihres Verkaufspersonals. Das ist auch während den Öffnungszeiten mit echter Kundschaft machbar.
- > Es besteht auf Wunsch die Möglichkeit, bestimmte Rituale im Verkaufsgespräch und in der Beratung forciert und fokussiert zu trainieren: Kontaktaufnahme, Bedarfsabklärungen, Beratung und Warenpräsentation, Abschlusstechniken oder auch Anschluss- und Zusatzverkauf.

Ihre Investitionen in Mehrumsatz:

Je nach Vor- und Planungsarbeiten, Dauer der Trainings, Anzahl Personen sowie Aufwand der Nachbearbeitungen variieren die Kosten für ein Verkaufstraining. Nehmen Sie doch mit uns Kontakt auf – wir geben Ihnen gerne Anhaltspunkte, mit welchen Investitionen Sie für ein individuelles Verkaufstraining rechnen müssen. Und sonst offerieren wir Ihnen auch gerne, welche Leistungen Sie mit Ihrem Budget von uns erwarten dürfen.

Haben wir Ihren «Trigger-Punkt» zu mehr Erfolg im Verkauf überzeugend massiert und Ihre Lust auf mehr stimuliert? Gut so! Rufen Sie mich an, mailen Sie uns, treffen wir uns.

Simon Niederhauser // intake ag – Werkstatt für Verkauf und Marketing

Telefon 031 914 40 40
Handy: 079 540 49 26
E-Mail: info@intake.ch
www.intake.ch

Team-Büro Bern: Waaghausgasse 18, 3011 Bern
Postadresse: intake ag // Simon Niederhauser // Bifang 13 // 3472 Wynigen