

Vertriebsmanagement

Modul 2:

Verkaufen und Verhandeln

- Einführung
- Grundwissen des Verkaufs
- Leistungsmaximierung
- Zielsetzung und Zielerreichung
- Die Phasen des Verkaufsgesprächs
- Die Kontaktphase
- Kommunikationsmittel Körpersprache
- Grundlagen der Kommunikation
- Kundenbedarfsanalyse
- Die richtige Fragetechnik
- Aktiv hinhören
- Die Angebotsphase
- Die Abschlussphase
- Abschlusstechniken
- Verstärker
- Tages- Clearing



„... Verkaufen ist mehr, als nur Waren absetzen.

*Es ist in seiner vollkommenen Form
die Kunst,
in Menschen und Dingen das Beste zu sehen
und dies auch in seinem Verhalten
zum Ausdruck bringen zu können.*

*Es ist die Kunst
der Verständigung,
der Wertschätzung
und Beeinflussung anderer
im gegenseitigen Vorteil ...“*

Cassan



**„Es ist nicht klug, zu viel zu bezahlen -
es ist aber auch nicht klug,
zu wenig zu bezahlen!**

**Wenn Sie zu viel bezahlen,
ist alles, was Sie verlieren können,
ein wenig Geld. Das ist alles!**

**Wenn Sie zu wenig bezahlen,
verlieren Sie aber vielleicht alles,
weil das Ding,
das Sie kauften, unfähig war,
das zu tun, wofür Sie es kauften.**

**Wenn Sie sich mit dem niedrigsten Anbieter einlassen,
so ist es gut, dem Angebot noch etwas Geld hinzuzufügen,
für das Risiko, das Sie eingehen.**

**Und wenn Sie das tun,
dann haben Sie auch genügend Geld,
etwas Besseres zu kaufen.“**

John Ruskin (1819 - 1900),

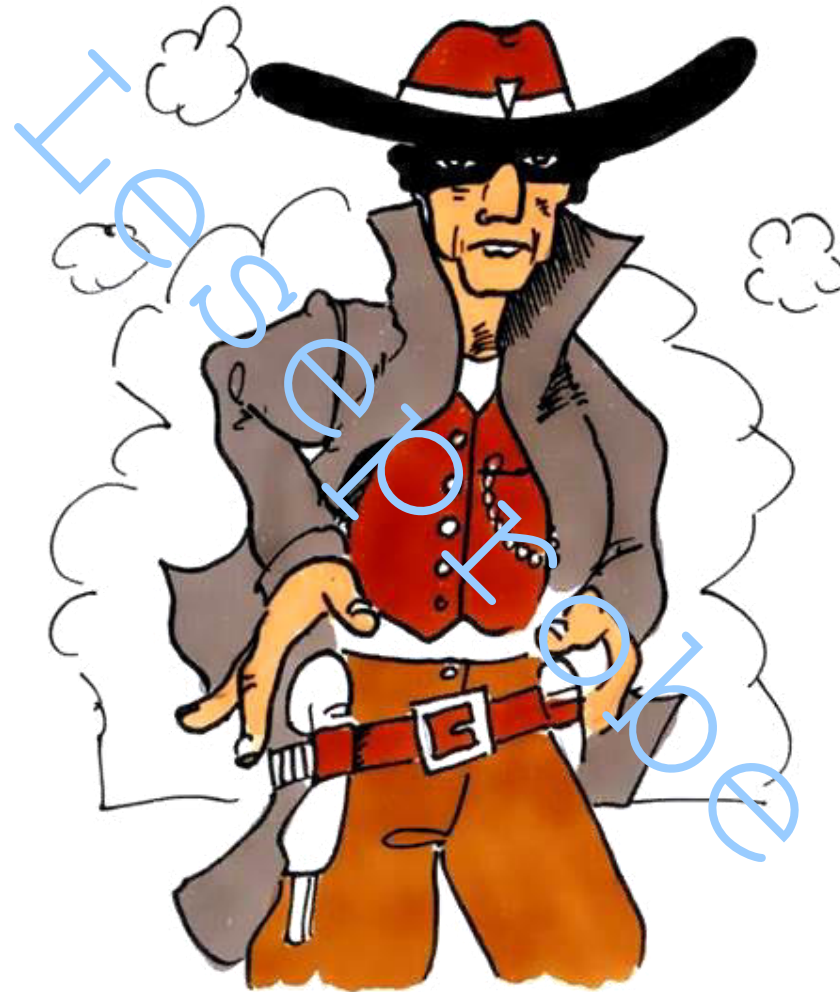
Englischer Kunstschriftsteller und Sozialreformer
über einen günstigen Kauf.

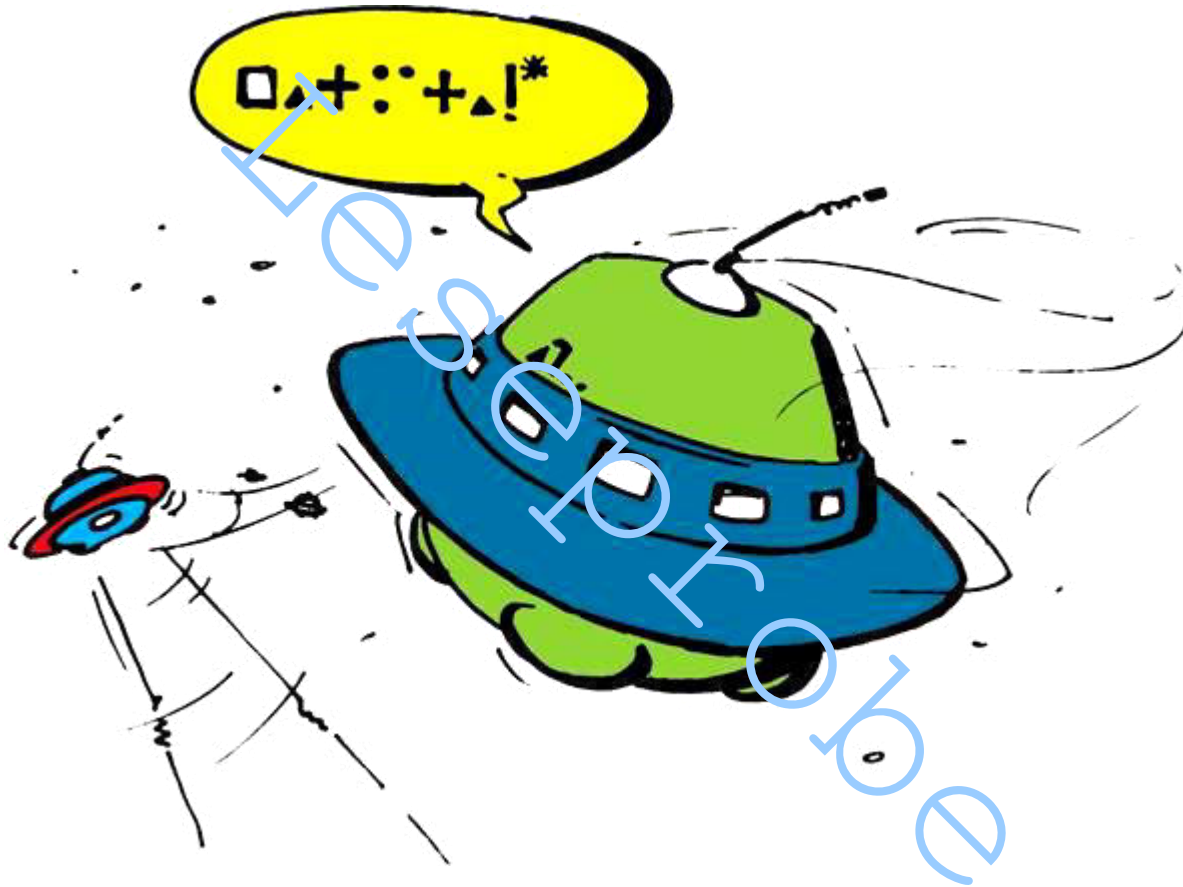




Name/ Bez.	Aktivitäten- Planer	A	B	C
Fa. Berger	Wegen Bestellung anrufen	X		
Hr. Maier	Wegen Reklamation anrufen	X		
Fr. Sommer	Wegen Angebot nachfragen	X		
Präsentations- unterlagen	Neu zusammenstellen		X	
Mitarbeiter	Besprechung wegen Kundenansprache		X	
Fachzeitschrift	Sortieren			X
Korrespondenz	Alte Unterlagen aussondern			X



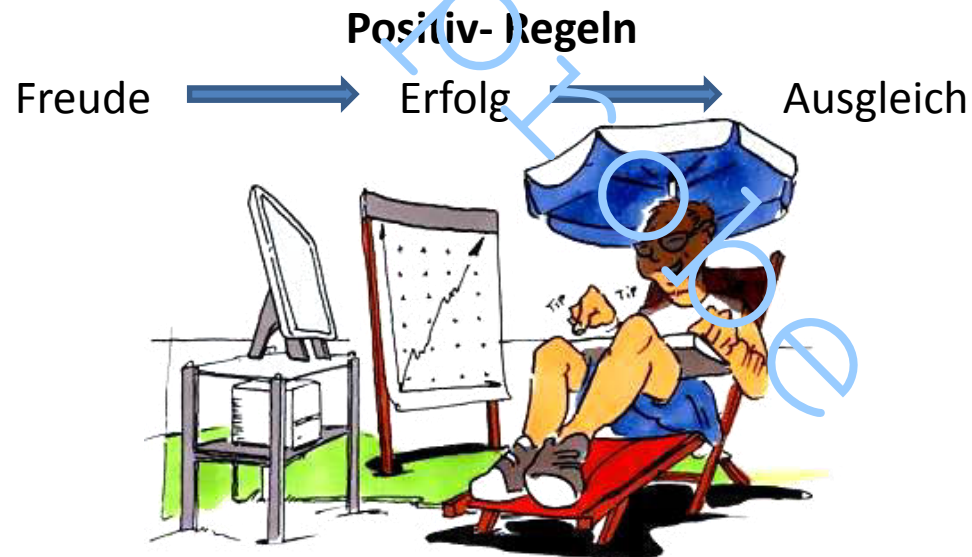




Die wichtigsten Grundlagen für den erfolgreichen Verkauf!

Drei Positiv- Regeln, die sie immer im Auge haben sollten:

- Freude bereiten und erleben
- Eigenen Zielen näherkommen
- Ausgleich zur Arbeit schaffen



- Ziele **setzen**
- Maßnahmen **planen**
- Aktivitäten **entwickeln**
- Zielerreichung **kontrollieren**

1. Zieldefinition

Das Ziel bezeichnet den zukünftigen Zustand einer **Idee** oder **Vision**. Die Erreichung dieses Zustandes ist **wünschenswert, lohnend** oder **notwendig**.

2. Formale Anforderungen eines Zieles

Die **sieben Ws**:

1. **WELCHES** Ziel soll erreicht werden?
2. **WIE** soll das Ziel erreicht werden?
3. **WER** soll das Ziel erreichen?
4. **WANN** soll das Ziel erreicht sein?
5. **WIE VIEL** soll erreicht werden?
6. **WO** soll das Ziel erreicht werden?
7. **WARUM** soll das Ziel erreicht werden?

