



„Wie viel Prozent gibt's denn bei Ihnen?“



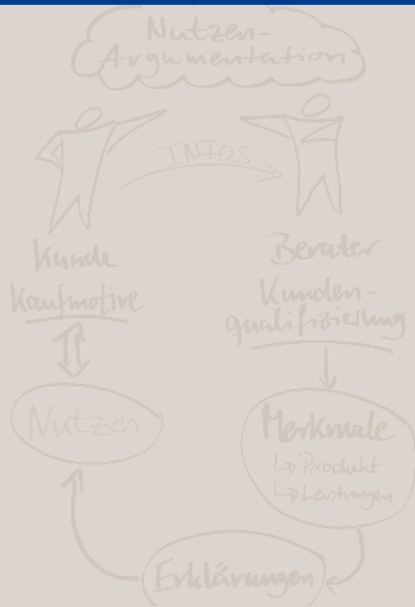
Christian Müller verkauft Autos. Ein Kunde betritt das Autohaus, geht zielstrebig auf einen Neuwagen zu und stellt als Erstes die Frage: „Was kostet dieses Modell bei Ihnen?“

Wenn es um langlebige Gebrauchsgüter geht, nehmen sich fast alle Kunden Zeit für die Entscheidung und gehen planmäßig vor. Dennoch sind viele Fachhändler nicht in der Lage, ein Gespräch, in dem der Kunde ausschließlich über den Preis verhandeln will, in ein Beratungsgespräch zu verwandeln.

Doch genau hier liegt der Erfolg. [Es sei denn, Sie sind immer der Billigste.] Nur wer ein Gespräch **führen** kann und in der Lage ist, die genauen Wünsche des Kunden zu ermitteln, kann eine Argumentation abseits vom Preis entwickeln – und mit individuellen Dienstleistungen und maßgeschneidertem Service erfolgreich verkaufen.

Lernen Sie bei hb training, wie Sie ein Beratungsgespräch strategisch aufbauen und mit Erfolg abschließen.





„Also, Ti-VCT, das bedeutet Twin independent Variable Cam Timing und ist sehr gut.“



Danke für die Information. **Wissen Sie, was gemeint ist?**
 Hier haben wir einen klassischen Fall für eine korrekte Antwort, die dem Kunden keine verwertbare Information liefert. Lässt sich der Kunde auf ein Beratungsgespräch ein – spätestens an dieser Stelle steigt er wieder aus.

Als Verkäufer und Berater müssen Sie in der Lage sein, Ihren Kunden technische Entwicklungen und Details einfach und verständlich zu erklären. Fundiertes Wissen ist dabei genauso wichtig wie die Fähigkeit, die Inhalte angemessen zu transportieren. Nämlich so, dass sie beim Kunden ankommen. Vor allen Dingen: **Wo liegt der Nutzen für den Käufer? Welche Vorteile hat er?**

hb training vermittelt Ihnen Produkt Know-how – mit kreativen Methoden, anschaulich, eingängig und nutzenorientiert

