12 Vertriebs-Tipps für das Jahr 2025 (2/12)

Tipp 2: ***„Nun gib doch endlich zu, dass ich klüger bin als du.“***

VORSICHT: Genau das signalisiert die „Ja, aber-Strategie“ unbewusst.

Das Problem:

Alles vor dem „Aber“ wird ausgehebelt und der Kunde fühlt sich von Ihnen belehrt statt verstanden.

Das baut Mauern statt Brücken.

Warum ist es so unglaublich wichtig, dies zu beachten?

Ein gelungenes, erfolgreiches Beratungsgespräch basiert auf Respekt und Vertrauen. Indem Sie dem Kunden zustimmen, ihm Recht geben und mit einer geschickten Rückfrage arbeiten, schaffen Sie ein offenes Gesprächsklima und regen den Kunden selbst zur Reflexion an.

Praxisbeispiel: Altersvorsorgeberatung

Der Kunde sagt:

„Wer weiß, ob ich überhaupt so alt werde?“

Anstatt nun mit *„Ja, aber…“* zu antworten, sagen Sie einfach:

„Sie haben vollkommen recht, lieber Kunde! Niemand kann es wissen und Ihnen sagen oder garantieren, dass Sie so alt werden. Wer garantiert Ihnen, dass Sie vorher sterben?“

Diese Antwort gibt dem Kunden recht, ohne belehrend zu wirken und regt ihn an, das Thema aus einer anderen Perspektive zu betrachten.

Tipp für Ihre Praxis:

Wenn ein Kunde einen Einwand bringt, starten Sie – falls möglich – immer mit: ***„Sie haben recht.“***

Fügen Sie dann eine Frage hinzu, die das Gespräch in die von Ihnen gewünschte Richtung lenkt.

Merken Sie sich:

- Das Aber setzt alles vorher Gesagte außer Kraft.
- Wenn es wahr ist, gibt es kein Aber.

Nutzen Sie diese Technik nicht nur in der Altersvorsorgeberatung, sondern in jeder Einwandsituation.

Gastautor für diese Tipps-Serie ist Ralf Meyer – Der Bankverkaufstrainer.
Er unterstützt Banken und Sparkassen dabei ihre Anlage- und Vorsorgeberater erfolgreicher zu machen (www.DerBankverkaufstrainer-Altersvorsorge.de)

Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Mit den 12 Vertriebs-Tipps aus der Praxis für das Jahr 2025 wollen wir Ihnen leicht verständliche und handhabbare Ansatzpunkte für erfolgreiche Kundengespräche zur Verfügung stellen. Probieren Sie die Tipps in Ihrer täglichen Arbeit doch einfach aus.