12 Vertriebs-Tipps für das Jahr 2025 (3/12)

Tipp 1988
Verkaufsförderung

Tipp 3: Wer sich nicht vorbereitet, bereitet sich aufs Scheitern vor.

Dieser einfache Satz trifft den Kern dessen, was erfolgreiche Beratung ausmacht. Trotzdem wird die Bedeutung der Vorbereitung oft unterschätzt.

Eine gute Vorbereitung ist die beste Grundlage, um im Gespräch mit seinen Kunden und Verhandlungspartnern selbstsicher, kompetent und überzeugend aufzutreten.

Warum das wichtig ist?

Eine gründliche Vorbereitung spart nicht nur Zeit im Beratungsgespräch, sondern zeigt auch und insbesondere Wertschätzung gegenüber dem Kunden.

Sie ermöglicht es dem Betreuer oder Berater, gezielt auf individuelle Bedürfnisse einzugehen und von der ersten Minute an das so wichtige Vertrauen aufzubauen.

Die Vorbereitung sollte vier wesentliche Aspekte umfassen:

1. **Einstellung**: Ihre innere Haltung ist entscheidend. Gehen Sie mit der Überzeugung ins Gespräch, dass Sie dem Kunden echten Mehrwert bieten können. Positives Denken und Selbstbewusstsein sind die besten Begleiter.
2. **Fachlich**: Überprüfen Sie die relevanten Daten und Fakten des Kunden. Kennen Sie seine aktuelle Situation und mögliche Herausforderungen? Nur wer die Zahlen im Kopf hat, kann gezielte Lösungen anbieten.
3. **Verkäuferisch**: Überlegen Sie sich vorab, wie Sie das Gespräch steuern wollen. Welche Einwände könnten kommen und wie reagieren Sie darauf? Entwickeln Sie eine klare Strategie, um den Kunden zu überzeugen.
4. **Einsatz der Beratungstechnologie:** Stellen Sie sicher, dass Sie die Tools und Technologien, die Sie einsetzen, sicher beherrschen. Egal ob Präsentationen, Software oder Apps – souveräner Umgang mit Technik vermittelt Kompetenz und Vertrauen.

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?

Nehmen Sie sich vor jedem Gespräch mindestens zehn Minuten Zeit, um sich gezielt vorzubereiten. Nutzen Sie eine Checkliste, um sicherzustellen, dass Sie alle vier Aspekte berücksichtigen. So gehen Sie selbstsicher ins Gespräch – und legen den Grundstein für Ihren Erfolg.