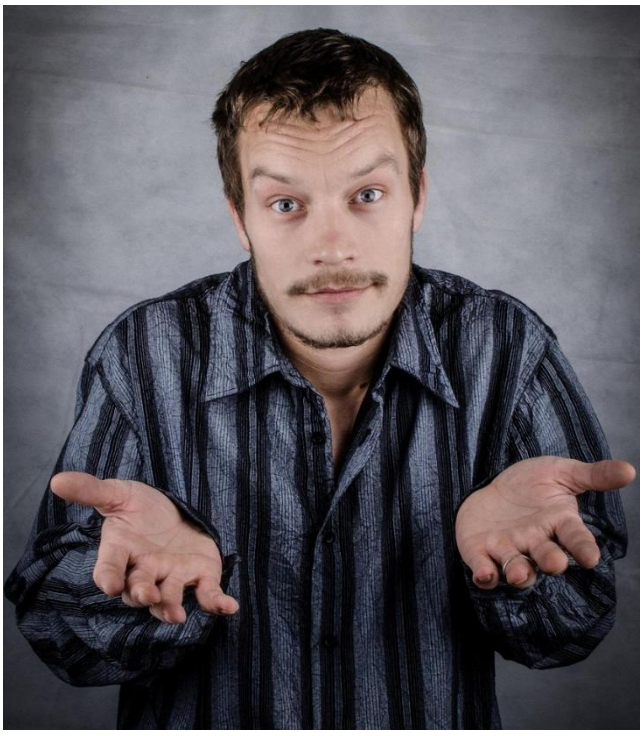
12 Vertriebs-Tipps für das Jahr 2025 (5/12)

Tipp 1996
Verkaufsförderung



Tipp 5: Die Anfangsskepsis des Kunden reduzieren.

Wenn Kunden von Ihnen mit – für sie - neuen Angeboten konfrontiert werden, ist ihre Skepsis ganz normal.

Doch wie reagieren Sie darauf, ohne empfundenen Druck aufzubauen oder potenzielle Widerstände zu verstärken?

Mit einem klaren, nachvollziehbaren und vor allem empathischen Sprachmuster können Sie diese Hürde relativ leicht überwinden.

Warum ist das wichtig?

Für den Kunden bedeuten zunächst einmal neue und damit unbekannte Angebote vermeintlich eine Veränderung und – das wissen wir wohl alle - Veränderung erzeugt bei sehr vielen Menschen zunächst einmal mindestens Unsicherheit und oft auch Angst.

Mit einer positiven und verständnisvollen Ansprache nehmen Sie dem Kunden die Skepsis und schaffen die Basis für eine offene Auseinandersetzung mit dem Angebot.

Praxisbeispiel: Sprachmuster!

Berater:

„Lieber Kunde, ich verstehe Sie und es ist durchaus ganz normal, wenn Sie am Anfang meinem Angebot noch skeptisch gegenüberstehen. Je mehr Sie sich jedoch mit meinem Angebot beschäftigen, umso mehr werden Sie sich von den Vorteilen überzeugen können und irgendwann werden Sie sich wahrscheinlich fragen, warum Sie es nicht schon früher gemacht haben.“

Diese Formulierung zeigt Verständnis für die Befindlichkeit des Kunden, nimmt den Druck heraus und lenkt gleichzeitig den Fokus auf die Vorteile Ihres Angebotes.

Gleichzeitig bereitet sie den Kunden darauf vor, dass seine Einstellung sich im Laufe der Zeit ändern wird – zugunsten des Angebots.

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?

Nutzen Sie dieses Sprachmuster in der Einwandbehandlung oder bei der Präsentation neuer Angebote. Kombinieren Sie es mit Vorteilen des Angebots, um die Argumentation zu verstärken. Kunden wollen verstehen, warum sie sich auf etwas Neues einlassen sollten. Zeigen Sie Verständnis für ihre Skepsis und lenken Sie den Fokus auf die langfristigen Vorteile.