



# Gewinn geht vor Umsatz

## I. Video für besseren Verkaufserfolg

**„Es geht los, bevor es losgeht.“**

Gleich drei **wertvolle Tipps**, die Ihnen **ihre Arbeit** im Verkauf wesentlich **erleichtern**.



Erster Tipp: „Es geht los, bevor es losgeht.“

1. Beispiel: Wenn Sie **gestresst zu Kunden** gehen, wie **Konzentriert** werden Sie sein?

2. Beispiel: Sie haben sich **ein Ziel gesetzt** und haben sich **auf Ihren Termin vorbereitet**. Wie wird es dann aussehen?

Nicht aus jedem Verkaufsgespräch wird gleich ein Kunde, doch es hat sich gezeigt, welche **Kraft** sich **durch ein gezieltes Vorgehen** entwickelt und Ihr Handeln ist wesentlich zielstrebig.

Zweiter Tipp:

„Vorbereitung ist der halbe Auftrag“

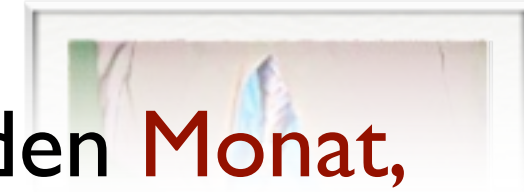
Das bedeutet für Sie:

Wenn Sie sich für **Ihre Kundenbesuche** oder auch Kundentelefonate **klare Ziele setzen**, bekommen Sie entscheidend **bessere Ergebnisse**.

Das heißt!!!

**Planlos drauf los** gehen, bringt **schwache Ergebnisse** und gehört der **Vergangenheit** an.





Dritter Tipp:

„Zu jedem Weg gehört ein Ziel“

Es hat sich **bewährt**, sich **Ziele** für das Jahr, den Monat, die **Woche** und für **den Tag** zu setzen, sogar für jedes **Kundengespräch** können Sie sich **Ziele** setzen.

Das bedeutet!!!

Ohne **Ziele** draufloszugehen ist wie **Autofahren** mit **verbundenen Augen**.



Es ist bekannt, dass nur **5% der Menschen** dieses Planeten **das meiste Geld** besitzen, warum?

Diese Menschen **stecken sich Ziele** und erreichen ca. 80% Ihrer Ziel.

Jeder **entscheidet für sich selbst**, zu welcher Gruppe er gehören will.

© Georg Prummer • PIP-Training • Schulstr. 17 • 83112 Frasdorf • Tel.: 08052/5117 • E-Mail. [georg.prummer@pip-training.de](mailto:georg.prummer@pip-training.de)