



Gewinn geht vor Umsatz

2. Video für besseren Verkaufserfolg

„Vertrauen ist Ihre Währung“

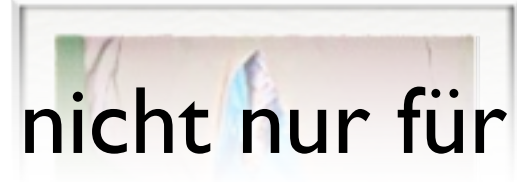


Vierter Tipp:

„Vertrauen ist Ihre Währung“

Je größer die Investition, um so mehr Vertrauen braucht ein Kunde, denn er will für sein Geld den größt möglichen **Nutzen bekommen.**

Wie gewinnen Sie das Vertrauen ihres Kunden?



Interessieren Sie sich **für Ihren Kunden** und nicht nur für das Geschäft, das Sie vielleicht mit ihm machen.

Es gibt immer etwas, für das Sie ihrem Kunden Interesse zeigen können und so wird ihr Gesprächspartner **von selbst zu sprechen** beginnen.

Wenn Sie sich **für Ihren Kunden interessieren**, wird er auch Interesse an Ihnen und Ihren Diensten haben.



Fünfter Tipp:

„Der Kunde sucht keine sprechende
Gebrauchsanweisung“

Hören Sie ihrem Kunden zu, **welche Antworten** Sie von ihm bekommen.

Notieren Sie wichtig Punkte, denn später kann sich kaum noch jemand daran erinnern, was besprochen wurde.



Das bedeutet:

Sie brauchen ihren Kunden **nicht über Details aufklären**, von denen er **nichts versteht**.

Wenn Sie sein **Vertrauen gewonnen** haben, brauchen Sie **keine großen Reden** schwingen oder den **Kunden überzeugen** wollen wie oft zu hören ist.

Wenn Sie sein **Vertrauen nicht gewonnen** haben, ist es schon **zu spät**, hier hilft auch kein **Überreden**.

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