



Herzlich Willkommen zum Webinar

Das Geheimnis von Spitzenverkäufern

4. Webinar einer 5-teiligen Webinar-Reihe
mit
Dirk Spengler

in Kooperation mit HDI VD-Leben Leipzig – Peter Schumann & Klaus Katzmann

Hinweise zur Bedienung



1165 Lasse Deinen Kunden einkaufen! (LDKE Teil 1) - Adobe Connect

smile2 Meeting 🔊 👤 Hilfe

Dirk Spengler.jpg Vollbild ☰ Bedienhinweise Webinarplattform.pdf Vollbild ☰

| Name | Größe |
|---|-------|
| LDKE1 - Lasse Deinen Kunden einkaufen.pdf | 2 MB |

Chat (Alle) ☰

🗨️

Alle

Dirk Spengler



Jahrgang 1969 – seit 1991 selbständig im Verkauf
Business-Coach (Einzel- und Teamcoaching)

- Kundenakquise & Kundenbindung
- Umgang mit Kunden persönlich / am Telefon
- Strategieentwicklung & -umsetzung
- Persönlichkeitsentwicklung

Verkaufstrainer (Seminare, Workshops & Webinare)

- "Lasse Deinen Kunden einkaufen! - Die LDKE-Strategien,,
- Spezialisiert auf Kaufpsychologie & Körpersprache im Verkauf
- Präsentationstechniken im Verkauf
- NLP-Lehrtrainer (DVNLP, IN, LNLPT)
- Dozent für die Akademie für Versicherungsmakler, Hamburg

Buchautor

„Lasse Deinen Kunden einkaufen! - Wie sich Kunden selbst zum kaufen v e r f ü h r e n ...!“

www.losjetzt.de – www.ldke.de



Hinweise zum Webinar



Dieses Webinar ...

- **Ist „per Du“**
- ist interaktiv und einfach zu bedienen.
- vermittelt Inhalte kurz und prägnant.
- wird aufgezeichnet (Datenschutzhinweis)
- stellt die Präsentation zum Download bereit.

Inhalt des Webinars

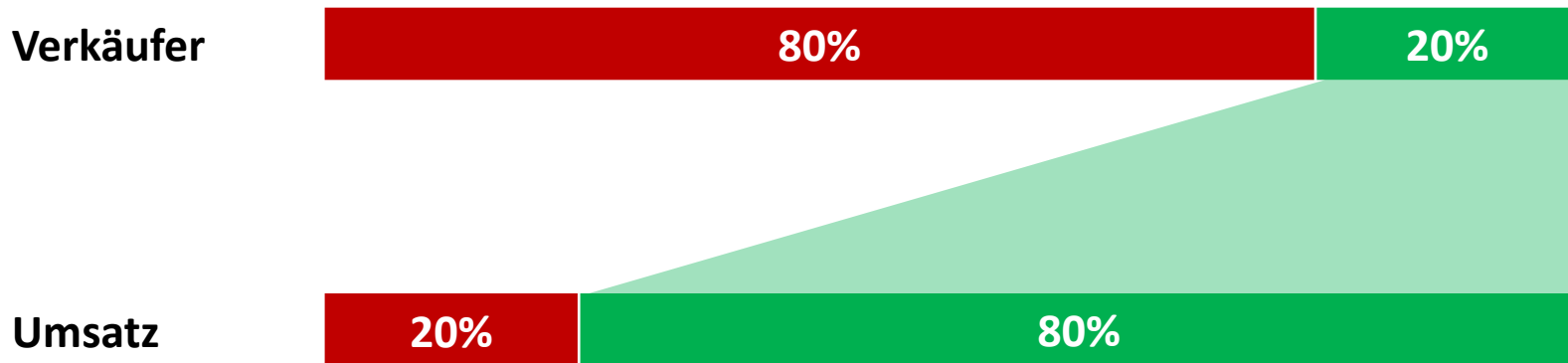


- Definition Spitzenverkäufer
- Was ist das wirkliche Geheimnis von Spitzenverkäufern?
- Was treibt uns an? Die Pyramide der Motivation
- Praxis-Tipps
- Eine kleine aber feine Übung

Definition Spitzenverkäufer



- **Wer ist ein Spitzenverkäufer?**
- Pareto-Prinzip 80-20
(benannt nach Vilfredo Pareto - 1848-1923)



- **Ein Spitzenverkäufer ist, wer überwiegend zu den 20% der Verkäufer gehört, welche 80% des Umsatzes bringen!**

Verhalten und Fähigkeiten



Quelle: Internet

Spitzenverkäufer ...

- ... verkaufen Emotionen statt Produkte.**
- ... bauen Vertrauen (Fachbegriff NLP: Rapport) auf.**
- ... sind mit ihrer Aufmerksamkeit beim Kunden.**
- ... stellen viele Fragen und hören zu.**
- ... finden bzw. wecken Bedürfnisse.**
- ... sprechen die Sprache des Kunden.**
- ... sind ausdauernd bis zum Abschluss.**

Ist das alles?



- Reicht es aus, diese 7 Fähigkeiten zu erlernen um wirklich Spitzverkäufer zu werden?
- Was fehlt?



Was macht den Unterschied ...

... zwischen einem Durchschnitts-
und einem Spitzenverkäufer?

2 Fragen:

- Was erwartest Du als Kunde von einem Spitzenverkäufer?

- Was erwartest Du als Chef von einem Spitzenverkäufer?

Spitzenverkäufer ...



- ... sind fleißig, ausdauernd und zielorientiert!**
- ... managen und motivieren sich selbst!**
- ... lernen aus Rückschlägen!**
- ... sind selbstkritisch und übernehmen Verantwortung!**
- ... sind selbstbewusst!**
- ... glauben fest an sich und ihren Erfolg!**
- ... trauen sich auch an richtig große Geschäfte!**
- ... arbeiten beständig an ihrer Persönlichkeit!**
- ... lieben, was sie tun!**

Persönlichkeit

Entscheidend ...



... für den Erfolg
eines Spitzenverkäufers ist seine
Persönlichkeit

NLP- Logische Ebenen (nach Robert Dilts)



Vision | Zugehörigkeitsgefühl

(Bedürfnis nach Wachstum | Verbundenheit)

Die eigene Identität

(Wer bin ich? Wer will ich sein?)

Werte und Glaubenssätze

(Was ist mir wichtig? Was glaube ich?)

Fähigkeiten

(Was kann ich? Was könnte ich?)

Verhalten

(Was tue ich? Was tue ich nicht?)

Umgebung und Umfeld

(Wer und was umgibt mich?)

- Pyramide der Motivation
- Modell zur Strukturierung von Veränderungsprozessen
- Höhere Ebenen beeinflussen tiefere Ebenen i.d.R. stärker als umgekehrt.
- Die Lösung eines Problems ist selten auf der Ebene des Problems zu finden.
- Eines meiner wichtigsten Coaching-Modelle

Beispiele



| | | | |
|---------------------------------------|------------------------------|--|---|
| Identität Glaubenssätze | Fragen ist so lehrerhaft. | Ich bin ein schlechter Verkäufer | keine Identifizierung mit Firma/Produkt |
| Fähigkeiten des Verkäufers | beherrscht Fragetechnik | beherrscht viele Techniken | beherrscht alle Techniken |
| sein Verhalten | wenig Fragen | wenig Umsetzung | kein Spitzenverkäufer |

Nur an den Fähigkeiten zu arbeiten bringt nichts!



**Was erwartest Du
von Dir selbst
als Spitzenverkäufer?**

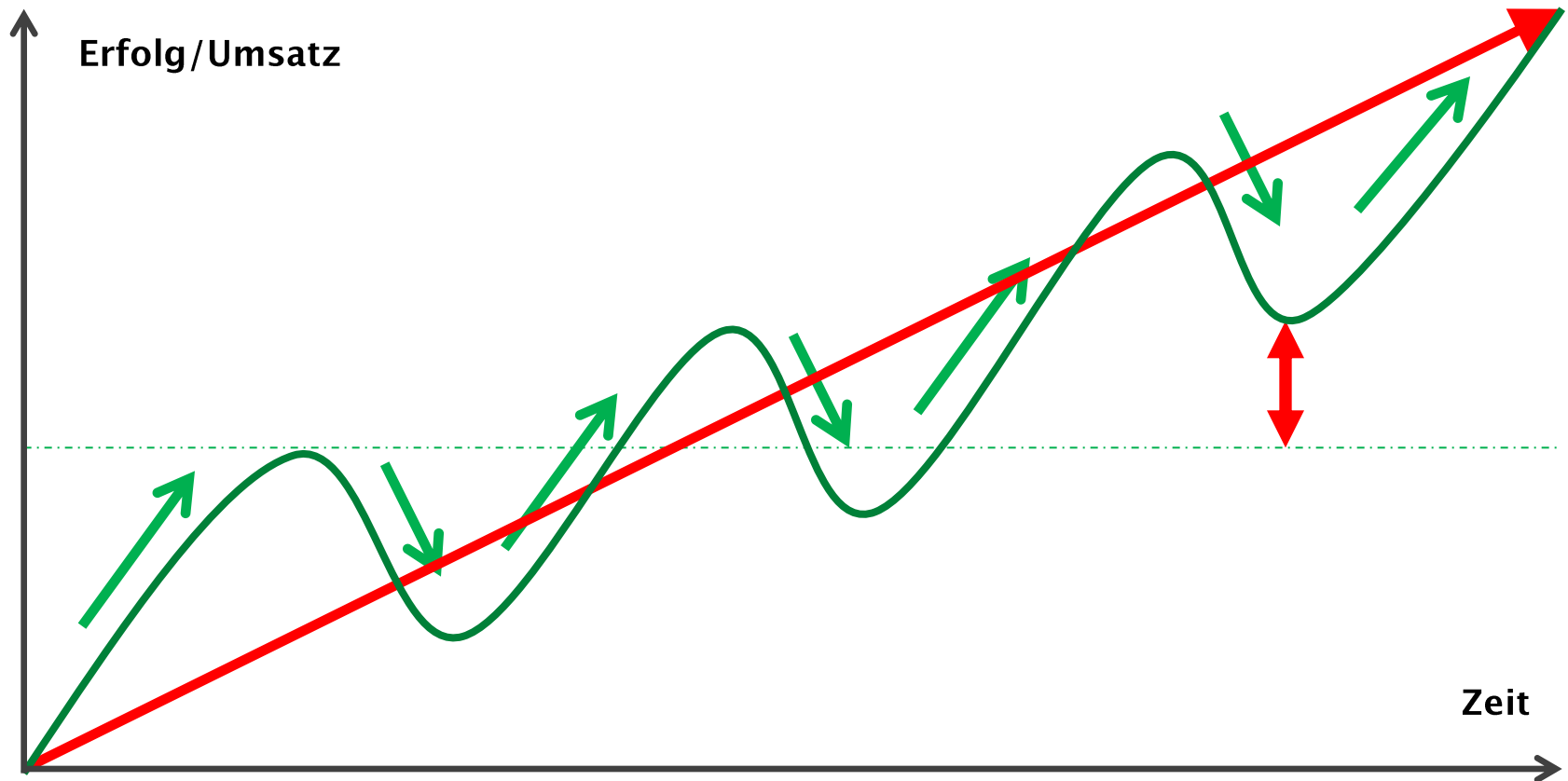
Praxis-Tipps



- Ziele und das Gesetz der großen Zahl
- Selbstbewusstsein stärken
- **Einstellung - Nutze die Kraft des Unterbewusstseins**

Ziele & das Gesetz der großen Zahl

Das Rhythmus-Prinzip



Habe Ziele & führe Statistik!



Ein Spitzenverkäufer kennt ...

... sein Ziel

... seinen Ø-Umsatz pro Kunde

... seine Abschlussquote

... seine Anbahnungsquote

Beispiel Ziel & Statistik



Ziel: 100.000 EUR Monats-Umsatz

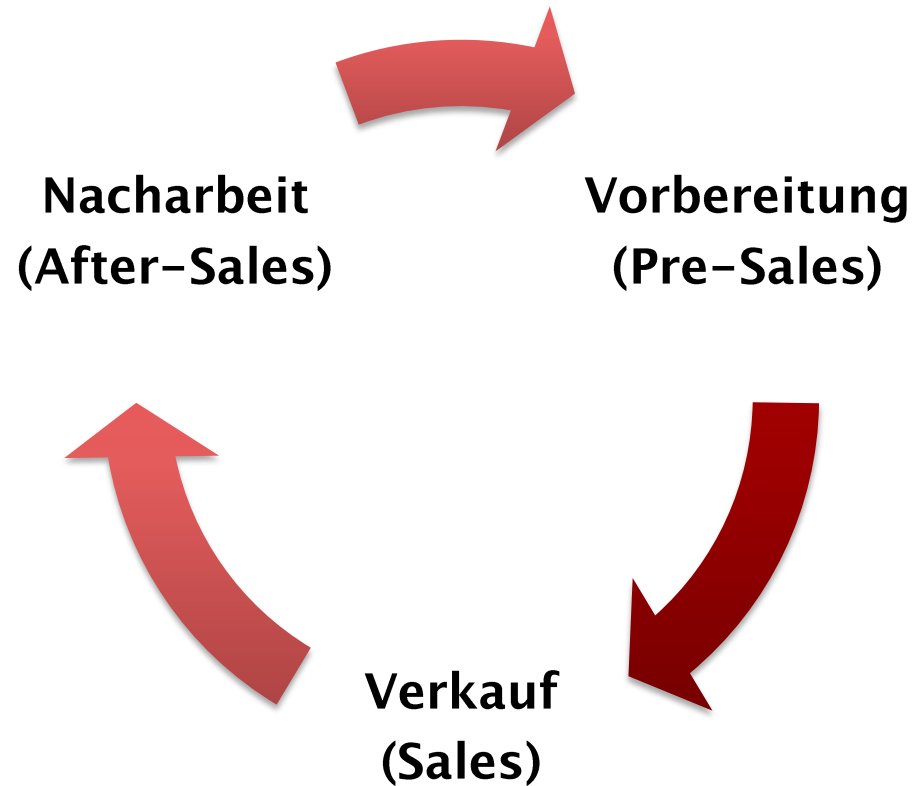
Ø-Umsatz pro Kunde: 20.000 EUR -> 5 Verkäufe

Abschlussquote: 50% -> 10 Kundengespräche

Anbahnungsquote: 40% -> 25 Anbahnungsgespräche

Pro Anbahnungsgespräch = 4.000,- EUR Umsatz!

Verkaufskreislauf...



... immer am laufen halten!

Selbstbewusstsein stärken!



Führe eine Erfolgstagebuch!

- **Schreibe jeden Tag 5 Dinge auf, die Dir gut gelungen sind!**
- Das können auch Kleinigkeiten sein.
- Du fokussierst auf Deine Stärken und mit der Zeit programmierst Du Dich mehr und mehr auf Erfolg.

Einstellung



Mit welcher Einstellung geht ein Spitzenverkäufer zum Kundengespräch?

- ✓ offen, ohne Vorurteile
- ✓ positive Erwartung aber ohne Druck
- ✓ **Kunde hat schon gekauft!**

Wie bekommt man diese Einstellung?

Die Macht des Unterbewusstseins

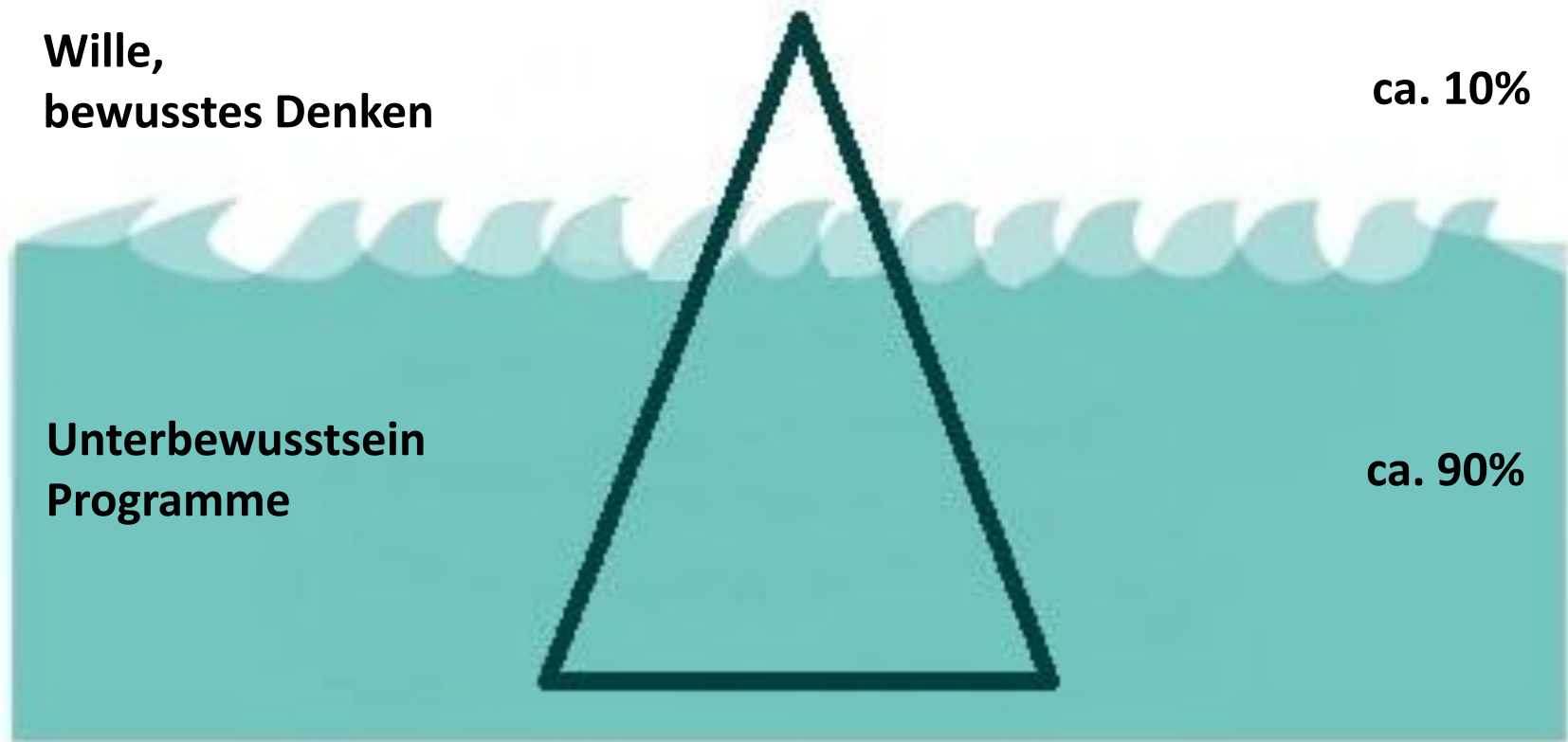


- Mentaltraining, Imagination, Selbsthypnose, innere Vorstellung, NLP-Formate (z.B. Als-ob-Rahmen)
- nahezu jeder Spitzensportler tut es.
 - Beispiele Boris Becker, Walter Röhrl
- wirkt direkt auf unterbewusste Programme, welche ja bekanntlich auch behindert wirken können.
(behindernde Glaubenssätze, Selbsteinschränkungen usw.)
- bringt Dich in den gewünschten Zustand .

Ein Film dazu



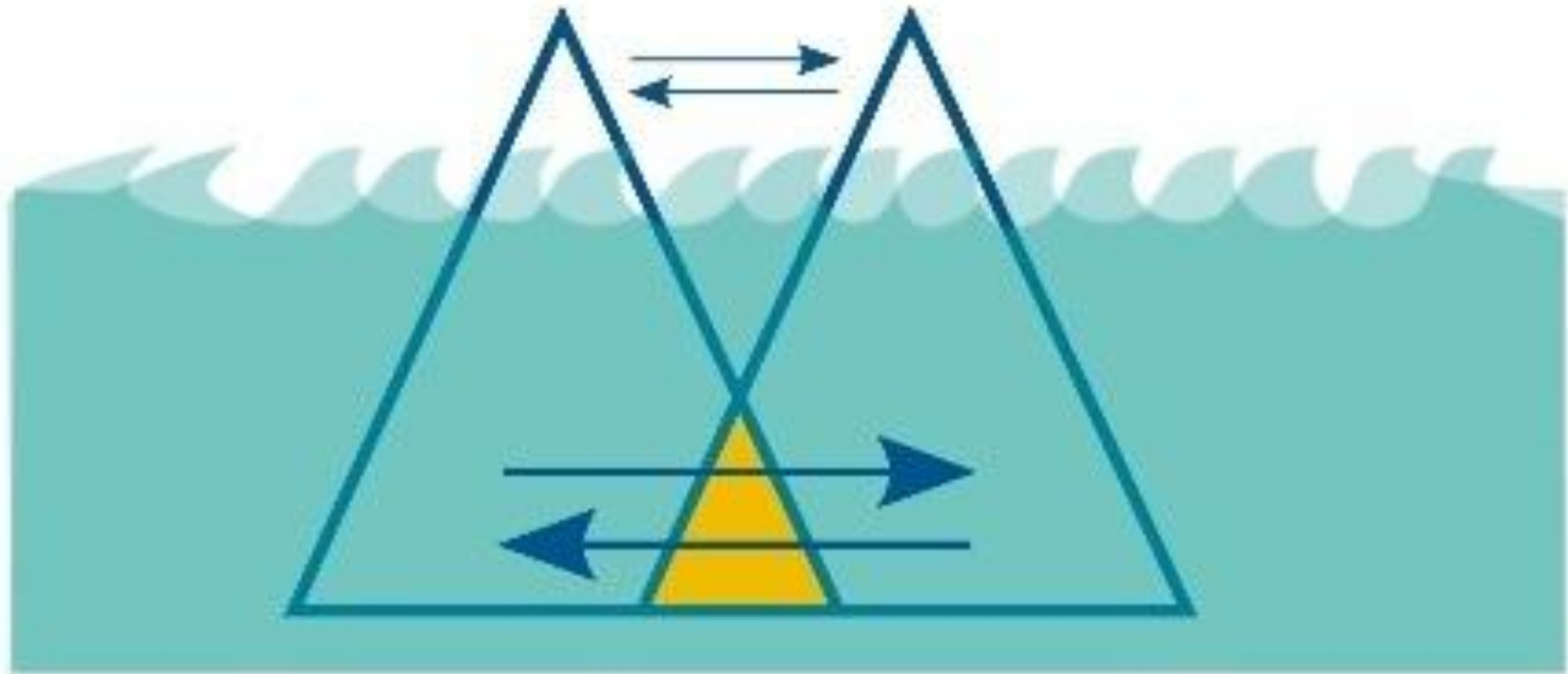
Wie wirkt mentales Training?



Ergebnis



**Charisma – Wille und Unterbewusstsein sind kongruent.
Du ziehst den Erfolg magnetisch an!**



Gehirnwellenmuster



Ablauf mentale Vorbereitung



1. Entspanne Dich! (Alpha-Zustand)
2. Denke an das optimalste Ergebnis!
3. Sehe, höre, (rieche, schmecke) und fühle wie es ist, wenn dieses Ergebnis Realität ist! (Als-Ob-Rahmen)
4. Konzentriere Dich jetzt ganz auf dieses Gefühl und genieße es – sei dankbar dafür!

Tue dies vor jedem Gespräch - Es dauert mit etwas Übung nur 1 Minute – Es lohnt sich!

Zustand und Motivation



Innere Vorstellungswelt

Was wir uns in inneren Bildern vorstellen und wie wir es tun. Was wir uns innerlich sagen und hören und wie wir es tun.

Erst die Bewertung schafft die Realität

Verhalten
verbal – sagen
physisch – tun



Der Geist folgt dem Körper

Physiologische Vorgänge

Körperhaltung – Atmung
Biochemische Abläufe

Pass auf, was Du denkst!



**„Auf die Dauer der Zeit nimmt die Seele
die Farbe der Gedanken an.“**

Marc Aurel, römischer Kaiser

**„Nicht die Dinge selbst beunruhigen die Menschen,
sondern die Vorstellung von den Dingen“**

Stoiker Epiktet, römischer Philosoph

**Achte auf die Qualität Deiner Gedanken denn sie
bestimmen die Qualität Deiner Zukunft!**

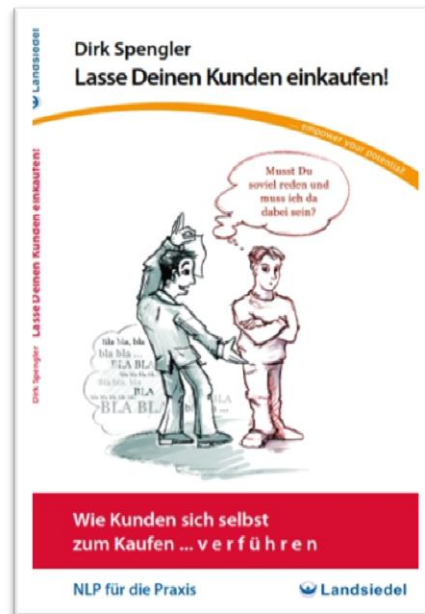
Webinartermine mit Dirk Spengler



- ✓ **KOSTENFREIES Webinar am 26.04.2013 – 10.00 bis 11.30 Uhr**
Rapport – Das Geheimnis vertrauensvoller Kunden-Beziehungen
Vertiefungsangebot des 1. Webinars unserer Reihe
Info und Anmeldung über <http://2830.ldke.de>
- ✓ **5. Teil der LDKE-Weihe am 29.04.2013 – 11-12 Uhr**
Story-Telling (-Selling) – Mit Zitaten, Metaphern und Geschichten einfach einkaufen lassen
Info und Anmeldung über <http://webinare.ldke.de>



Lasse Deinen Kunden einkaufen! ***Wie sich Kunden selbst zum Kaufen v e r f ü h r e n ...***



Mit persönlicher Widmung bestellen (12,50 EUR)

www.ldke.de/kaufen

... oder natürlich bei Amazon 😊



Melden Dich jetzt zum LosJetzt-Newsletter an

<http://news.losjetzt.de>

Als Dankeschön erhältst Du automatisch mein
eBook

„Lasse Deinen Kunden einkaufen! – Seminarhandout LDKE-Praktiker“
Natürlich Gratis

Vielen Dank



Kontaktmöglichkeiten:

Dirk Spengler - Gottschaldstr. 1a – 08523 Plauen

Telefon: 0172 / 37 14 666

Email: dsp@losjetzt.de

Webseite: <http://www.losjetzt.de>

Webseite zum Buch: <http://www.ldke.de>

Losjetzt-Newsletter: <http://news.losjetzt.de>

Facebook-Fanpage: <http://facebook.losjetzt.de>

Xing: <http://xing.losjetzt.de>

Cleverreach: <http://cl.losjetzt.de>



ANHANG