

Wenn Sie wüssten, was Sie können

DU bist das Produkt

Erfolgreich verkaufen in 8 Schritten - warum Deine Motivation und Persönlichkeit entscheidend sind

Bearbeitet von
Dirk Schmidt

1. Auflage 2015. Sonstiges.
ISBN 978 3 9817512 6 0

Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur

schnell und portofrei erhältlich bei

**beck-shop.de**
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Wenn Sie wüssten, was Sie können

DU BIST DAS PRODUKT

DAS
HÖRBUCH
ZUM
SEMINAR

Erfolgreich verkaufen in 8 Schritten

Warum Deine Persönlichkeit und Motivation entscheidend sind

Inhaltsverzeichnis

<i>Kapitel</i>	<i>Track</i>
Titel	1
Vorwort	2
Kapitel 1 - Die Vorbereitung	3
1.1 Die Motivation Warum Deine innere Einstellung entscheidend für Deinen Erfolg im Verkauf ist	4
1.2 Feuer frei Warum Du für Dein Angebot nicht zu sterben brauchst, aber dafür brennen musst	5
1.3 Vergiss das Produkt - DU bist das Produkt Warum Du nur mit eigenen Stärken ein Produkt verkaufst	6
1.4 Die „suboptimale Erscheinung“ Warum Dein Erfolg bei der Farbe Deiner Socken beginnt	7
1.5 Telefon, Kalender, Ausstrahlung Was Du für einen Termin brauchst – und was Du wirklich brauchst	8
1.6 Es gibt kein Blamieren Warum Du Fehler machen musst, um besser werden zu können	9
Kapitel 2 - Die Kontaktphase	10
2.1 Lachen Die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen	11

2.2	Der erste Eindruck	
	Wie Du in Sekundenbruchteilen den Kunden für Dich gewinnst – oder in die Flucht schlägst	12
2.3	Erst ankommen, dann reden	
	Was eine gute Begrüßung ausmacht	13
2.4	Reden ist gut, Wirken ist besser	
	Die drei Bestandteile Deiner Ausstrahlung.....	14
2.5	Schön, dass ich da bin	
	Wie Du mit Deiner Körpersprache authentisch bleibst.....	15
	Kapitel 3 - Die Gesprächseröffnung	16
3.1	Die Insel des Kunden	
	Wie es gelingt, Deinen Interessenten auf emotionaler Ebene zu öffnen.....	17
3.2	Sprich „kundisch“	
	Warum es wichtig ist, die Sprache des Kunden zu sprechen, damit er Dich versteht	18
3.3	Man-fred muss draußen bleiben	
	Warum Du nie das Wörtchen „man“ verwenden solltest	19
3.4	Da oben wird nichts verkauft	
	Warum Du als Schöngest nichts erreichst, dafür mit Klartext umso mehr.....	20
	Kapitel 4 - Die Bedarfsanalyse	21
4.1	Sprich nicht zu viel, schweig nicht zu wenig	
	Was wir überhaupt bewusst im Kopf behalten können	22

4.2	Wer fragt, der führt	
	Wie Du gute Fragen stellst, so dass Dein Erfolg beim Kunden nicht in Frage steht	24
4.3	Von der offenen Frage bis zur Aktivierungsfrage	
	Über die verschiedenen Frage-Formen.....	25
4.4	Hören ist nicht gleich Verstehen	
	Über aktives Zuhören und warum ein Lob nicht schadet	28
Kapitel 5 - Die Nutzenargumentation		29
5.1	USP? Du bist Dein USP!	
	Wie Du es schaffst, dass Dein Kunde Dein Produkt nur bei Dir bekommen will	30
5.2	DAS hat nur er davon!	
	Warum der individuelle Nutzen für Deinen Interessenten am wichtigsten ist	31
5.3	Kurz, knapp, konkret, sexy	
	Wie Du Mehrwerte mit Leben füllst und den Kunden zum Denken anregst	32
5.4	Der Werkzeugkoffer in Deinem Kopf	
	Wie Du jederzeit gute Argumente parat hast	33
Kapitel 6 - Einwände & Vorwände		34
6.1	Wer will, sucht Wege – wer nicht will, sucht Gründe	
	So unterscheidest Du Einwände von Vorwänden	35
6.2	Nimm's nie persönlich	
	Über die wesentlichen Regeln für den Umgang mit Einwänden	36

6.3	Von der bedingten Zustimmung bis zur Judo-Methode	
	Die verschiedenen Arten im Umgang mit Einwänden	37
	Kapitel 7 - Der Abschluss	38
7.1	Win-Win ist King	
	Warum Du stets die optimale Lösung für beide Seiten anstreben solltest	39
7.2	Dein Kunde ist König, aber Du bist nicht sein Untertan	
	Warum es wichtig ist, sich auf Augenhöhe zu bewegen	40
7.3	Der Schnelldurchlauf	
	So fasst Du die Vereinbarung mit Deinem Kunden effektiv zusammen	41
7.4	Auf Wiederschön!	
	Wie Du dafür sorgst, dass Dein Kunde Dich in positiver Erinnerung behält	42
	Kapitel 8 - Ausblicke & Impulse	43
8.1	Feedback in eigener Sache	
	Wie Du Dich selbst überprüfen und optimieren kannst	44
8.2	Übung macht den Meisterverkäufer	
	Wie Du Deine Frage-Technik und Deine Nutzenargumente trainieren kannst	45
8.3	Carpe Daimler	
	Nutze die Fahrt: Wie Du auf dem Weg zum Kunden Deine Erfolgschancen vergrößern kannst	46
	Ende	47

Nutzenmatrix

Produkt / Dienstleistung	Nutzenformulierung	Kundennutzen
	bringt Ihnen	
	bedeutet für Sie	
	erhöht Ihr	
	schützt vor	
	spart Ihnen	
	sorgt für	
	verhindert	
	steigert Ihre	
	gewährt Ihnen	
	erleichtert Ihnen	
	senkt Ihre	
	stärkt	
	festigt Ihnen	
	ermöglicht Ihnen	
	maximiert Ihre	
	sichert Ihnen	
	stellen Sie sich vor	

DU BIST DAS PRODUKT

DAS VERKAUFSSEMINAR

Erleben Sie **Dirk Schmidt** live bei seinem aktuellen Verkaufsseminar

DU bist das Produkt

Erfolgreich verkaufen in 8 Schritten

Hier erfahren Sie, warum Ihre **Persönlichkeit** und **Motivation** entscheidend für Ihren **Verkaufserfolg** sind.

Alle Infos zum Seminar finden Sie unter:

www.dirkschmidt.com/dbdp

„... Kurz und bündig: Sie waren alle rundum begeistert! Ich hatte sogar das Gefühl, um es bildlich zu beschreiben, dass unsere Außendienstler FLÜGEL bekommen haben und vor Kraft strotzen!“

Annette Assfalg CEO, Assfalg GmbH, Schwäbisch Gmünd



Unser Schicksal hängt nicht von den Sternen ab, sondern von unserem Handeln

William Shakespeare

Dirk Schmidt
www.dirkschmidt.com

Jeden Tag frisch motiviert

Erhalten Sie den täglichen Motivationstipp oder den sorgfältig zusammengestellten Motivationsbrief mit neuen Experten-Tipps, aktuellen Terminen und Aktionen völlig kostenlos!

Jetzt anmelden!

www.dirkschmidt.com/anmeldung

Dirk Schmidt^{mit} **DU BIST DAS PRODUKT**

Erfolgreich verkaufen in 8 Schritten

Warum Deine Persönlichkeit und Motivation entscheidend sind

Du willst etwas verkaufen?

Dann braucht Dein Produkt ein Alleinstellungsmerkmal und muss richtig klasse sein. Ohne das geht nichts, heißt es.

„Alles Quatsch“, meint hingegen der Motivationstrainer und Top-Verkäufer Dirk Schmidt.

Vergiss das Produkt. **DU bist das Produkt.**

Entscheidend für den Erfolg im Verkauf ist allein Deine Fähigkeit, andere Menschen emotional zu erreichen. Engagiert. Empathisch. Authentisch.

Hier lernst Du in acht praxisorientierten Schritten, wie Du auf die emotionale Insel des Interessenten kommst, wie Du spürst, was er wirklich will, was einen persönlichen Kundennutzen ausmacht, und warum Du Fehler machen musst, um besser zu werden.



Dirk Schmidt muss es wissen. Er plaudert aus dem Nähkästchen zwanzigjähriger Verkaufs-Praxis. Heute zählt er zu den gefragtesten Experten für Motivation im deutschsprachigen Raum. Einem großen Publikum wurde er durch TV-Sendungen u. a. bei RTL, SAT1, WDR, NDR, N24, und Kabel1 bekannt. Zu seinen Kunden zählen AIDA, Allianz, Bayer, Deutsche Bank, DHL, Dr. Oetker, Mercedes, Microsoft, Pfizer, REWE, Sparkassen, Unilever und viele mehr.

Höre dieses Hörbuch. Du wirst Augen machen. Und mehr Umsatz.

www.dirkschmidt.com

Copyright © 2015 amade Verlag | Urheber- und Leistungsschutzrechte, besonders Vervielfältigungen, Vermietung, Aufführung und Sendung sind vorbehalten | Laufzeit: 183 Minuten



Lesung von
Andreas Herrler



ISBN-Nr: 978-3-9817512-6-0



14,95 € (D) | 15,95 € (A)

© 2015 amade