

Zuerst die Beziehung - dann der Verkauf

«Alles Reden ist sinnlos, wenn das Vertrauen fehlt.» Franz Kafka



Der Kunde kauft den Verkäufer vor dem Produkt

Der Kunde entscheidet in wenigen Sekunden, ob ihm der Verkäufer sympathisch ist oder nicht. Ob er ihm traut oder nicht. Freund oder Feind?

Der Kunde kauft lieber von Menschen, die er mag

Wem es gelingt, beim Kunden Sympathie zu erzeugen (das kann man lernen!), eine positive Stimmung zu schaffen und eine angenehme Beziehung herzustellen, der verkauft besser und mehr.

Zuerst die Beziehung - dann der Verkauf

Erst wenn die Beziehungsebene stimmt, kann der Verkäufer seine Fachkenntnisse gekonnt einsetzen und erfolgreich besser und mehr verkaufen.



Wollen Sie?

Die Sympathie zu Ihren Kunden in den ersten Sekunden verbessern, rasch Kundenbeziehungen aufbauen und Vertrauen gewinnen?

Ich freue mich Sie bald kennen zu lernen.

Gabriela Benz
Coaching · Schulung · Training