

COACHING

Unsere Trainerin Corinna Sobotta gibt Ihnen wertvolle Tipps für den erfolgreichen Verkauf:



Was sagen Sie zu der Aussage: „Ich bin keine Verkäuferin, das liegt mir einfach nicht!“

Es gibt nur wenige so genannte geborene Verkaufstalente. Die anderen können diese Kunst lernen. Das erfordert Wissen, Durchhaltevermögen und Tatkraft.

Welche „verkaufshemmenden“ Gedanken der Kosmetikerinnen kennen Sie aus Ihren Seminaren?

Typische Aussagen sind: „Meine Kunden wollen nur die Dienstleistung von mir und kaufen die Produkte woanders billiger ein.“ Tatsächlich sind gerade Kunden, die mit der Dienstleistung der Kosmetikerin zufrieden und begeistert über das Ergebnis sind, durchaus bereit, gleich das passende Pflegeprodukt mitzunehmen um den Effekt der Behandlung zu verlängern. Das ist der optimale Moment für den Verkauf. Natürlich ist es dabei wichtig, dass die Kosmetikerin hinter ihren Produkten steht, sie gerne und begeistert anbietet und auch gegebenenfalls mit Kunden-Einwänden gekonnt umgehen kann.

Was können wir tun um erfolgreicher zu Verkaufen?

Zuerst ist Klärungsarbeit notwendig, welche negativen Gedanken und Wertvorstellungen die Kosmetikerinnen zum Thema „Verkaufen“ selbst haben. Diese Erkenntnis öffnet schnell die Augen für die eigenen Verhinderungsstrategien.

Dann ist Zielarbeit nötig. Wie viel Geld will ich wie verdienen? Dieses Ziel sollte individuell erarbeitet und formuliert werden. Zum

dritten können die Teilnehmerinnen in einem Seminar erfahren und erarbeiten, wie sie ihre zukünftigen Verkaufsgespräche besser und erfolgreicher führen können.

Was heißt das für die Praxis?

Die wichtigsten Fähigkeiten sind die richtigen Fragen stellen und richtig zuhören. Jede Antwort des Kunden hilft mir maßgeschneidert zu beraten und ihm die Entscheidung für meine Leistungen und Produkte verständlich und leichter zu machen.

Ein praktischer Tipp zum Schluss:

Schreiben Sie die fünf häufigsten Kundeneinwände auf. Erarbeiten Sie mit einer Kollegin passende Fragen und Argumente, die Sie beim nächsten Kundengespräch einbringen können. Ein Beispiel: Die Kundin sagt: „Ich kaufe meine Pflegeprodukte jetzt im Internet!“ Sie antworten: „Ja, den Spargedanken kann ich nachvollziehen. Leider gibt es auch schwarze Schafe im Internet, die Nachahmungen oder falsch gelagerte Ware verkaufen zum Schaden der Gesundheit.“ Hier gehen Sie auf die Sicherheit und Qualität ein, die es eben nur bei Ihnen gibt. Diese Argumente fallen uns selten spontan ein.

Also, Wissen allein hilft nicht, nur das Tun entscheidet!

In dem Folgeseminar „Verkaufskompetenz steigern“ erhalten Sie neues Wissen um Ihre Verkaufskompetenz zu steigern und sie erfolgreich umzusetzen!

