

Nutzen Sie diese Übung und Sie werden besser auf den Punkt präsentieren und damit Ihre Quoten in der Kaltakquise erhöhen!

Eine der wichtigsten Eigenschaften von guten Verkäufern ist wirklich **aktiv zuzuhören**.

Wir sind ja meistens dabei nur oberflächlich zuzuhören und darauf zu warten, dass wir selbst sagen können, was wir bereits im Kopf haben. Das erfolgt häufig **unbewusst** und ist nicht beabsichtigt.

Übung aus der Therapie

In der Imago Therapie aus der Paartherapie gibt es eine hervorragende Übung in der Paarbeziehung. Diese Übung kann man wunderbar auf den Verkauf übertragen und ich nenne sie deshalb "Aktiv Zuhören im Verkauf".

*Hier geht es in erster Linie darum erst einmal zu hören **was das Gegenüber sagt** und nicht darum dies auch zu verstehen.*

Der erste Schritt ist:

Ein Gesprächspartner spricht und der andere hört zu. Seine Aufgabe ist danach möglichst wortgetreu zu wiederholen was der Gesprächspartner gesagt hat. Wenn es inhaltlich zu viel wird, sagt er einfach Stopp und wiederholt **möglichst wortgetreu** was er gehört hat.

Sie werden merken, wenn Sie dies ausprobieren, dass Sie sich so konzentrieren müssen und somit für die eigenen Gedanken **im Gehirn kein Raum** mehr ist.

*Man stellt sich somit voll auf den Gesprächspartner ein und versucht **einfach nur zu hören**, was er sagt.*

Die Auswirkung der Übung Aktiv Zuhören im Verkauf

Was bewirkt dies nun in einem Gespräch?

Probieren Sie es einfach einmal aus! Sie werden merken, dass Sie viel weniger interpretieren und wirklich zuhören, was Ihr Kunde möchte und welches Bedürfnis er hat.

Ihre gesamte Präsentation,
die ja wir Verkäufer meist schon vor der Bedarfserhebung im Kopf haben,
ist **für diesen Moment** weg.

Der große Vorteil dabei ist, dass Sie danach wirklich nur das präsentieren, was der Kunde auch braucht und nicht alle Produkteigenschaften, die den Kunden ja meist gar nicht interessieren.

Beispiel:

Extrem ist dieses nicht aktiv zuhören im Verkauf bei den Call Centern. Sie texten den Kunden ohne Punkt und Komma zu – ohne zu verstehen oder zu hören was der Kunde benötigen würde. So geht Verkauf sicher nicht.

Präsentation ist immer nach der Fragetechnik

Um auf eine Top Abschlussquote zu kommen, kann erst präsentiert werden, wenn man auch verstanden hat was der Kunde wirklich möchte.

*Ansonsten präsentieren Sie in eine **Glaskugel der Interpretation** und hoffen darauf,
dass der Kunde genau diese Vorteile des Produktes auch wertschätzt.*

Kein Wunder, wenn Sie dann automatisch in eine **Preisdiskussion** kommen, wenn Sie die Punkte nicht zufällig erwischen, die Ihren Kunden überzeugen.

Die Übung Aktiv Zuhören ist der Schlüssel zum Verkaufserfolg

Ich erlebe sehr oft in meinen Verkaufs- und Verhandlungstrainings, dass sich Verkäufer in erster Linie auf die Argumentations- und Überzeugungstechnik stürzen.

*Doch das ist gar nicht notwendig,
weil **verkauft wird in erster Linie beim Zuhören!***

Und dieses Zuhören und Verstehen ist vor der Präsentation und nicht danach, wenn Sie sich mit Einwänden und Preisdiskussionen herumschlagen.

Fangen Sie an wirklich aktiv zuzuhören – und dann ihre Präsentation genau darauf abzustimmen, was dieser Kunde davon hat, wenn er Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung kauft.

Sie werden merken damit wird verkaufen viel viel leichter, weil **Kunden wollen viel lieber kaufen als etwas verkauft zu bekommen.**