



AUTHENTICSELLING
M A S T E R C L A S S

VERKAUFE

OHNE

ZU

VERKAUFEN



BY **STANLEY**AMUZU

A man with a beard and short hair, wearing a dark suit jacket over a patterned shirt, is shown in profile from the chest up. He is wearing a lapel microphone and has his right hand held out in a gesture. The background is dark with blue stage lighting. On the left side, there is a vertical teal bar and a grid of small teal squares at the bottom.

**EIN PAAR
WORTE ZU
MIR...**

2017 gründete Stanley Amuzu Limitless Growth und verfolgt seitdem seine Vision Unternehmer, Experten und High Achiever dabei zu unterstützen ihr volles Potential als Vertriebler auszuschöpfen. Dabei spielt nicht nur die Skalierung von Umsätzen oder die Steigerung der Abschlussraten eine Rolle, sondern vor allem die persönliche Entwicklung.

Als Sales-Coach fokussiert sich Stanley auf die Entwicklung der inneren Erfolgsfaktoren eines Unternehmers und vermittelt grundlegende Skills die dieser braucht um sich und seine Idee der Welt zu präsentieren und sein Brand in einer ansprechenden und authentischen Art und Weise zu vermarkten.

Als Speaker lehrt er dabei sein einzigartiges Konzept der „Charismatischen Intelligenz“. Dieses Konzept stellt die Bewusstheit und Klarheit über eigene Fähigkeiten und Talente dar, sowie die Kontrolle über Emotionen und Gedanken, sodass in der Interaktion mit anderen Menschen ein selbstbewusster und charismatischer Eindruck erzeugt wird. Dieser authentische Eindruck weckt Vertrauen im Kunden und ermöglicht eine menschliche Verbindung, sodass ein Kunde zu einem begeisterten Fan wird.

Das Konzept, was dich zu einem neuen Menschen macht, da du lernst dein volles Potential zu entfalten und dadurch Einfluss auf dein Umfeld nehmen kannst um deine Visionen zu verwirklichen. Lerne deine Emotionen und deine Ausstrahlung zu beherrschen und in kürzester Zeit kannst du deinen Markt & deine Ziele beherrschen.

WIE SICH VERKAUFEN IM 21. JH VERÄNDERT HAT?

Die Welt hat sich besonders in den letzten 30 Jahren rapide verändert und mit ihr die Prozesse und Standards jeglicher Berufe, Märkte und Branchen. Vor allem durch das Internet, Globalisierung und neue Kommunikationssysteme leben wir im goldenen Zeitalter von Vernetzung, Deals und zahlreiche Möglichkeiten mit den eigenen Ideen, Talenten und Fähigkeiten einen Mehrwert für andere zu leisten - Wenn man in der Lage ist so zu verkaufen!

Auch das Thema Verkauf, Überzeugung und Vertrieb haben sich in den letzten 30 Jahren gewandelt, doch davon bekommt in der gängigen Literatur und den typischen Ausbildungs- und Trainingsprogrammen keinen Einblick.

WIR LEBEN IM 21. JH. ABER VERKAUFT WIRD MIT DEN GLEICHEN METHODEN WIE VOR 30 JAHREN.

Dabei sind die alten und konventionellen Verkaufsmethoden nicht mehr effektiv, weil der Kunde insgesamt aufgeklärter, erwartungsvoller und kritischer geworden ist.

Gründe dafür sind...

- Unendlich viel Auswahl und Substitution
- Leichter Anbahnungsprozess (Internet)
- Individualisierung von Zielgruppen
- Schnelle Wechsellmöglichkeiten
- Individuell auf ihn zugeschnittene Angebote von anderen Anbietern
- Direkte Vergleichswerte und einfache Informationsbeschaffung

WAS IST DAS PROBLEM FÜR DICH ALS VERKÄUFER?

Das Problem ist, dass du (die meisten Verkäufer) mit Philosophien, Konzepten und Techniken arbeitest die nicht mehr zu den heutigen Gegebenheiten und Kunden passen.

- Veraltete Prozesse und Methodiken
- Überholte Konzepte und Ideen
- Keine branchenspezifischen Tipps
- Inhalte sind nicht individuell und authentisch
- Nur bedingte Anwendbarkeit und Effizienz

ALTES VER-

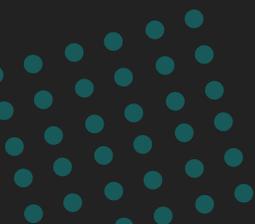


KAUFEN

VS.

NEUES VER-

KAUFEN



OLD WAY OF SELLING

1. Verkäufer agieren mit dem Mindset: Hauptsache Abschluss.
2. Überzeugen auf Basis von Benefits und Features.
3. Jeder Kunde ist eine Nummer, also zählt Quantität über Qualität.
4. Je formeller desto professioneller.
5. Jeder der zahlen kann ist mein Kunde.

NEW AUTHENTIC SELLING

1. Nachhaltiger Beziehungsaufbau und Fokus auf Customer Lifetime Value.
2. Kundenorientierung als Alleinstellungsmerkmal im Markt.
3. Emotionales und wertebasiertes Verkaufen auf verschiedenen Kanälen.
4. Erfülltes Verkaufen durch Persönlichkeit und Authentizität.
5. Erzeugt Multiplikatoren und neue Möglichkeiten durch Empfehlungen, Testimonials, etc.

Auf welcher dieser Seiten würdest du dich, dein Unternehmen oder deine Vertriebsmitarbeiter einordnen?

- Wie kannst du dich den neuen Anforderungen unserer Zeit am besten anpassen?
- In welchen Bereichen kannst du durch eine Optimierung deiner Fähigkeiten und Prozesse aufs nächste Level kommen?
- Was wäre, wenn sich Verkaufen nicht wie Verkaufen anfühlen würde?

Lerne jetzt zu überzeugen ohne zu verkaufen, indem du an 5 entscheidenden Komponenten arbeitest um deine Fähigkeiten auf ein neues Level zu bringen.

IN DIESEM BUCH LERNST DU:

DIE PSYCHOLOGIE DES VERKAUFENS NEU ZU INTERPRETIEREN

- Was steckt dahinter wenn Menschen Kaufentscheidungen treffen?
- Welche mentalen und emotionalen Vorgänge laufen in einem Verkaufsprozess ab?
- Was ist das Geheimnis um unterschiedliche Kundentypen erfolgreich zu überzeugen?

EINE IDENTITÄT ANZUNEHMEN, DIE DAS ÜBERZEUGEN ANDERER FÜR DICH SPIELERISCH UND EINFACH MACHT.

- Identitätsbasierendes Verkaufen - Sprich die Sprache deines Kunden.
- Closing the Gap - Wer du bist vs. Wer du sein willst.
- Authentisch überzeugen ohne zu verkaufen. Es geht immer nur um Nutzen.

WIE DU DIE 7 SKILLS MEISTERST, DIE ALLE TOP VERKÄUFER DIESER WELT BESITZEN

- Wie du lernst konsequent den Sack zuzumachen - Closing als Meisterskill.
- Verkaufen 2.0 - Wie du deinen Sales Pitch auf das nächste Level bringst.
- Wie du Einwände löst bevor sie entstehen - Die Magie der Einwandvorwegnahme.

WIE DU DEIN MINDSET AUF ERFOLG PROGRAMMIEREN KANNST UND MIT EMOTIONEN UMGEHST

- Kein Status - Kein Sale! Wie deine Wirkung über „Ja“ oder „Nein“ entscheidet.
- Verabschiede die Opferrolle - Du bist verantwortlich für deinen Erfolg.
- Abundance Mindset - Wie dein Selbstbild deinen Erfolg beeinflusst.

WARUM AUTHENTISCHES VERKAUFEN DEIN ALLEINSTELLUNGSMERKMAL IN EINER WELT IST, DIE SICH JEDEN TAG ENTWICKELT UND KOMPLEXER WIRD

- Wie du sofort einen guten Eindruck machst und Vertrauen aufbaust.
- Feedback Analysis - Wie du mit jedem Termin und Gespräch besser wirst.
- Der Mythos von extrovertierten und introvertierten Verkäufern.

WIE DU DAS MEISTE AUS DIESEM BUCH HERAUSHOLST:

Dieses Buch ist chronologisch aufgebaut und führt dich durch die 7 Phasen des Verkaufs.

In jedem dieser Schritte lernst du wichtige Impulse, neue Fähigkeiten und unkonventionelle Perspektiven. Diese helfen dir zu verstehen was dein persönlicher „blinder Fleck“ ist, der dich vor mehr Einkommen, höheren Abschlussquoten und einem erfüllten Berufsalltag zurückhält.

Dieses Buch zeigt dir konkret auf, welche Denkweisen und Glaubenssätze dich unterstützen und welche Fähigkeiten du unbedingt beherrschen solltest um erfolgreich zu verkaufen - Ohne Stress und Manipulation!

3 TIPPS UM SOFORT BESSERE RESULTATE ZU ERZIELEN

1. Take Notes! Am besten arbeitest du mit einem Erfolgsjournal und schreibst deine Erkenntnisse und „AHA Momente“ auf, um deinen Erkenntnisgewinn zu gewährleisten. Studien belegen, dass wenn man Dinge aufschreibt und sich Zeit nimmt diese zu reflektieren, die Wahrscheinlichkeit drei mal so hoch ist, dass man sich wieder daran erinnert.
2. Nutze die Fragen am Ende jedes Kapitels um dich selbst zu reflektieren. Analysen und Umfragen belegen: Die besten Verkäufer sind diejenigen, die jeden Tag ein Stück besser werden, weil sie ihre Erfolge tracken und sich immer wieder wertvolle Fragen stellen, um ihre Schwächen und Verbesserungspotentiale zu erkennen.
3. Frag mich und stell deine Fragen online, indem du unserer Authentic Selling Community unter der folgenden Facebook Gruppe beitreitest: Authentisch Verkaufen-Verdopple deine Umsätze ohne Stress und Manipulation.

[HIER KLICKEN, UM DER COMMUNITY BEIZUTRETEN!](#)

DIE 7 PHASEN DES AUTHENTI- SCHEN VERKAUFENS

1. **Vorbereitung** - In welchem Zustand und mit welcher Erwartungshaltung du in ein Gespräch gehst, ist entscheidend und beeinflusst immer deine Erfolgsaussichten.
2. **Status** - Dein Status ist entscheidend, damit deinem Gegenüber bewusst ist, welche Signifikanz euer Austausch für seine Lebensqualität haben kann und dir volle Aufmerksamkeit schenkt.
3. **Analyse** - Als Unternehmer musst du auf einer tiefen Ebene verstehen, was die Wünsche, Ängste, Bedürfnisse und Probleme des Interessenten sind, damit du genau weißt was der ideale Nutzen für ihn ist.
4. **Vertrauensaufbau** - Menschen arbeiten mit Menschen zusammen, denen sie vertrauen. Deine Fähigkeit ist diese Bindung herzustellen, die die Basis für jeden Verkaufserfolg und neue Empfehlungen darstellt.
5. **Pitch/Präsentation** - Der Meisterskill eines jeden Verkäufers, da dieser darüber entscheidet ob du deinen Interessenten auf einer emotionalen Ebene ansprechen und überzeugen kannst.

6. **Einwandvorbehandlung** - Die beste Zeit um einen Einwand zu lösen, ist: Bevor er entsteht. Damit schützt du dich vor Vor- und Einwänden, behältst deinen Status und bleibst vor allem stets in Kontrolle über das Gespräch.
7. **Close** - Alle vorherigen Phasen führen zu dem wichtigsten Schritt von allen, nämlich der erfolgreichen Transformation von einem Interessenten in einen Kunden, der zu deinem Angebot passt und dem du von Anfang an das Gefühl gibst: Die richtige Entscheidung getroffen zu haben.

Bevor du wertvolle und direkt anwendbare Tipps, Tricks und Techniken lernst um deine Abschlussquoten zu steigern und verschiedene Techniken zu meistern, musst du dir jedoch eine außerordentlich wichtige Frage stellen:

Auf einer Skala von 1-10
WIE WIRKST DU AUF DEINE KUNDEN?

”
WENN DU NICHT WEISST WO DU IM LEBEN STEHST, HAST DU KEINEN STARTPUNKT UM DEINE ZIELE ZU ERREICHEN“

- STANLEY AMUZU

In dem nachfolgenden Test kannst du sehen, inwieweit du jetzt schon die Prinzipien und Techniken aus diesem Buch anwendest und wie dich deine Kunden und Interessenten einschätzen.

VORBEREITUNG

VOR DEM SALE IST NACH DEM SALE

ERSCHAFFE DEINEN POWER STATE UND ÜBERTRAGE IHN AUF DEINEN KUNDEN.

SCHLÜSSELSATZ: EIN KLARES ZIEL DAS DU EMOTIONAL FÜHLEN KANNST, STEIGERT DEINE AUSSTRAHLUNG UND ERHÖHT DEINE WIRKUNG.

Egal wie sehr du dich im Verkauf auf das „Wie“ und „Was“ konzentrierst, ist die Grundlage von allem dein „Warum“. Wenn du dein „Why“ kennst und emotional spüren kannst, versetzt du dich automatisch in ein Energy-State vor der Interaktion. So setzt du somit die unheimliche Kraft von Emotional Contagious frei und überträgst deine Emotion auf dein Gegenüber.

Eine Voraussetzung um erfolgreich zu verkaufen, ist dass man als Verkäufer davon überzeugt ist was man verkauft und davon angetrieben wird Menschen zu helfen. Setze dir also eine klare Intention, dass du dein volles Potential ausschöpfst um genau das effizient rüberzubringen. Denn der Zustand mit dem du in ein Gespräch gehst, entscheidet meist über das JA oder NEIN deines Interessenten. Dein State beeinflusst also massiv deine Resultate und du kannst ihn jederzeit bestimmen und verändern. Der Vorteil ist, dass du durch einen starken, selbstbewussten und kreativen Zustand die Wahrscheinlichkeit für einen erfolgreichen Abschluss deutlich erhöhst.

WAS DU VERSTEHEN UND BEACHTEN MUSST: OLD WAY/ OLD SCHOOL

Natürlich übertragen sich auf der anderen Seite Emotionen wie Unsicherheit, Angst und Zweifel auch unheimlich schnell auf dein Gegenüber. Dies führt dazu, dass du in ihm ein Gefühl der Irritation und Vorsicht auslöst und er schlussendlich dein Angebot aufgrund seines Bauchgefühls ablehnt.

Wichtig ist deshalb: Schaffe dir vor jedem Termin eindeutige Klarheit darüber, was du erreichen möchtest und visualisier dieses Ergebnis, indem du dich selbst in einen positiven emotionalen Zustand bringst bevor du ins Verkaufsgespräch gehst. Werde also ein Meister darin deinen Körper und Geist in einen bestimmten Zustand zu bringen, der dich dabei unterstützt so zu wirken, wie du auf Menschen wirken möchtest! Mache dir klar, dass du nicht in ein Gespräch gehst um zu verkaufen, sondern um zu helfen. Zeige deinem Kunden durch deine Ausstrahlung und Kompetenz was er verpasst und welchen Preis er zahlt, wenn er deine Leistung nicht nutzt.

Diese Klarheit und deine innere Überzeugung macht sich in deiner Wirkung, Stimme und dem Auftreten bemerkbar. Du wirkst automatisch sicherer, selbstbewusster und enthusiastischer. Alle Top Verkäufer dieser Welt haben ihr „Warum“ definiert und somit einen Antrieb, der sie immer weiter nach vorne treibt. Auch du musst wissen, warum du das tust was du tust, abgesehen davon um Geld damit zu verdienen.

Was ist der Sinn hinter dem was du tust? Diese Freude am Verkaufen muss sich auch im Gespräch bemerkbar machen, indem du die entsprechende Atmosphäre schaffst.

AUTHENTIC MASTER HACKS

1. Entspanne das Gespräch, indem du authentisch und transparent bist und den Kunden ebenfalls die Chance gibst dich kennenzulernen. Gehe offen und positiv in die Unterhaltung. Sofern es in den Rahmen passt, berichte von eigenen Erlebnissen und Geschichten, die entweder mit dem Produkt oder einem anderen Hintergrund zu tun haben, um den Druck und die Ernsthaftigkeit der Situation zu vermindern.
2. Zeige, dass du die Art von Mensch bist mit der man auch privat ein Bier oder Kaffee trinken würde und Sorge dafür, dass deine Kunden sich dadurch fachlich und menschlich in guten Händen fühlen. Je größer dein Glaube daran ist, dass dein Produkt oder die Dienstleistung die du verkaufst einen positiven Effekt auf Menschen hat, beeinflusst diese Denkweise dein Mindset erheblich schon bevor du in ein Telefonat oder Termin gehst. Always remember: Glaube kann Berge versetzen!
3. Betrachte das Closen nicht mehr als eine Tätigkeit, sondern als deine soziale Pflicht und Verantwortung, deine Nische, Branche oder deinen Markt zu verbessern.

Freu dich in Verkaufsgespräche zu gehen und sieh es als eine Möglichkeit einen wichtigen Beitrag für andere zu leisten. Du bietest Menschen eine Lösung, die ein bestimmtes Problem oder Bedürfnis haben.

” WAS GIBT ES SCHÖNERES ALS ZU GEBEN?

- STANLEY AMUZU

FRAGEN ZUM REFLEKTIEREN:

- Setzt du dir konkrete Ziele bevor du in deine Termine gehst?
- Kennst du die Namen und Vorgeschichte deiner Kunden?
- Hast du klar definiert, was dein „Why“ in deinem Leben ist?

DEINE WAFFEN:

Gewinner Mindset, gute Vorbereitung, Selbstbewusstsein

BUCHTIPPS:

How to Master the Art of Selling - Tom Hopkins

STATUS

**ETABLIERE IM GESPRÄCH EINEN HOCH STATUS
UND SETZE EINEN KLAREN FRAME.**

SCHLÜSSELSATZ: OHNE STATUS - KEIN SALE

Als Erstes musst du dir eine Sache klarmachen: Es spielt keine Rolle, was du verkaufst und wer dir Gegenüber ist, oder wen du an der anderen Leitung hast. Es ist außerordentlich wichtig, dass dein Interessent dir einen bestimmten Status zuweist: Dein potentieller Kunde muss wissen, verstehen und anerkennen, dass du ein Experte bist der seinen Bedarf erkennen und decken kann. In Bezug auf den Markt muss er wissen, dass du derjenige bist der ihm effizienter, besser, und schneller helfen kann als alle anderen Anbieter. Ihm muss klar sein, dass du ihm auf die beste Art und Weise hilfst seine Probleme zu lösen oder Bedürfnisse zu erfüllen.

Dein Status verlangt im Gespräch, dass du derjenige bist der der ganzen Interaktion und dem Verkaufsprozess einen Rahmen vorgibt. Durch diesen Status hast du eine natürliche Autorität, die du nutzt um den Kunden systematisch von A nach B zu bringen. So konvertierst du einen Interessenten zu einem zufriedenen Kunden. Dies setzt voraus, dass du einen klaren Kontext schaffst, wie der Kunde deine Arbeit einordnen kann und den Wert deines Angebotes versteht.

Somit schaffst du die Basis dafür, dass ein fremder Mensch die Notwendigkeit spürt zeitnah zu handeln und mit dir ein Ge-

schäft einzugehen. Diese Technik nennt man „Framing“ und ein Frame gibt dir die Möglichkeit deinen Pitch auf einem starken Fundament aufzubauen. Du hast dadurch die nötige Autorität, idealerweise den Status eines Experten und vor allem die Aufmerksamkeit, dass dein Kunde dir konzentriert zuhört und die Brisanz der Situation versteht.

Je höher dein Status, desto effektiver der Frame den du aufbauen kannst.

Du musst deinem Kunden bewusst machen, dass er durch dich eine Möglichkeit hat aktiv zu werden und du ein Chancengeber bist. Er versteht und spürt, dass es nicht dein Ziel ist ihm etwas zu verkaufen oder anzudrehen, wofür er keinen Bedarf hat.

FOLGENDE FRAGEN STELLT SICH JEDER KUNDEN IN SEINEM KOPF:

- Warum soll ich von dir kaufen?
- Was unterscheidet deine Dienstleistung von anderen?
- Warum sollte ich dein Angebot wahrnehmen?

Du nutzt Framing demnach um die Basis deines Pitches aufzubauen. Dein Status ist dein Türöffner und öffnet den Kunden dir zuzuhören.

DIESE 4 PUNKTE SIND ESSENTIELL IN DEINEM FRAME:

1. Emotion
2. Vision
3. Verantwortung
4. Mehrwert

WAS DU VERSTEHEN UND BEACHTEN MUSST!

Unabhängig davon wer dein Kunde ist, muss immer klar sein: In dieser bestimmten Interaktion gibt es eine klare Rollenstruktur. Du bist derjenige der dem Interessenten eine Möglichkeit präsentiert um einen Nutzen von ihm zu decken und ihn dabei unterstützt die bestmögliche Entscheidung zu treffen, die seine Situation verbessert.

Er ist derjenige der folglich einen Mehrwert aus der Situation ziehen kann, wenn er auf dich zukommt. Er verpflichtet sich deinem Unternehmen und Angebot, um dieses Resultat mit dir oder durch dich zu erhalten. Die Gleichung ist also ganz einfach:

OHNE FRAME - KEIN STATUS
OHNE STATUS - KEIN COMMITMENT
OHNE COMMITMENT - KEIN SALE

FRAGEN ZUM REFLEKTIEREN:

1. Welchen Status musst du vor einem Gespräch aufbauen, damit du erfolgreich den Abschluss durchführen kannst?
2. Was hält dich aktuell dabei zurück selbstbewusst, selbstsicher, autoritär etc. in das Gespräch reinzugehen?
3. Warum ist Status so wichtig in jeder zwischenmenschlichen Beziehung?

DEINE WAFFEN:

Rhetorik, Framing, Struktur

AUTHENTIC MASTER HACKS

1. Meistere als Erstes die Basics. Menschen fühlen sich am meisten selbstbewusst bei den Dingen die sie kennen und können. Je selbstbewusster du bist, desto höher und professioneller ist dein Auftritt und somit dein Status. Deswegen sind Rollenspiele und Verkaufssimulationen keine Besonderheit in den besten und größten Vertrieben der Welt. Auch du solltest jede Phase und Besonderheit deines Verkaufsprozesses kennen und mehrmals üben, um Selbstsicherheit zu entweichen und im echten Kundenkontakt auszustrahlen. Dann ist das Ganze für dich Second Nature, wie Autofahren und du bist voll im Moment beim Kunden, anstatt zu versuchen dich ständig daran zu erinnern, was als nächstes kommt.

2. Nutze Framing um sicherzustellen, dass du mit deinem Kunden ein Einverständnis herstellst und mit ihm gemeinsam feststellst, dass seine Situation (finanziell, emotional, physisch etc.) nicht ideal ist und er daran arbeiten sollte. Ihm soll bewusst werden, dass er Möglichkeiten hat diese Situation zu verbessern, wenn er mit dir zusammenarbeitet. Somit sorgt dein Framing dafür, dass alle Informationen die du ihm gibst weitere Indizien und Pro Argumente für eure Zusammenarbeit sind. Wenn du den Frame richtig aufsetzt, wird alles was du sagst vom Interessenten als glaubwürdige Quelle für Veränderungen und Entscheidungen genutzt.
3. Konzentrier dich vor allem auf deine Stärken um dein Selbstbewusstsein um somit deinen Status zu erhöhen. Identifiziere einen Bereich in dem du dich natürlich stark oder talentiert fühlst (Bedarfsanalyse, aktives Zuhören, Pitchen, Closen) und fokussier dich darauf diesen Bereich auszubauen und stetig mehr zu meistern. Dadurch kannst du den Prozess so framen, dass du deine Stärken möglichst gut ausspielen kannst, ohne dass der Kunde überhaupt deine Schwächen mitbekommt.

BUCHTIPPS:

EQ. Emotionale Intelligenz - Daniel Goleman

BEDARFSANALYSE 2.0

HÖRE AKTIV ZU, UM DIE SPRACHE DEINES KUNDEN ZU LERNEN
UND ZU SPRECHEN

**SCHLÜSSELSATZ: EIN VERKÄUFER IST WIE EIN CHAMÄLEON
UND PASST SICH SEINEM GEGENÜBER AN.**

Jeder Verkäufer kennt es: Man spricht mit einem Interessenten, der das Angebot dringend nötig hätte und einen deutlichen Mehrwert gewinnen würde, doch er sagt NEIN, obwohl man ihm den Wert seines Angebotes ganz genau und sorgfältig erklärt hat!

Dabei wird klar: Ein Interessent oder Kunde hört am liebsten das, was er hören möchte (zu teuer, Zeitpunkt passt nicht, zu wenig). Das kann manchmal sehr frustrierend sein. Vor allem wenn man als Verkäufer ganz genau weiß, dass es dem Interessenten definitiv weiterhelfen würde, wenn er sich für das Angebot entscheiden würde, um seine Situation zu verbessern.

Doch warum würde ein Mensch „Nein“ sagen, zu einer Sache die klar und deutlich gut für ihn ist?! Und wie geht man als Verkäufer damit um?

WAS DU VERSTEHEN UND BEACHTEN MUSST!

Menschen treffen Kaufentscheidungen zu 80% emotional und begründen ihre Entscheidungen dann rational. Dein Ziel sollte es demnach sein, deinen Kunden vor allem auf der emotionalen Ebene anzusprechen und ihm die Resultate und Vorteile zu präsentieren, die er sich wünscht und die ihn auf einer persönlichen Ebene betreffen. Doch dazu musst du zuerst auf einer tiefen Ebene verstehen, was er wirklich braucht und was für eine Persönlichkeit er hat! Was du dafür tun musst ist nur die richtigen Fragen zu stellen und aktiv zuzuhören. Dabei kannst du dich an dem Paretoprinzip orientieren, d.h. die Aufteilung des Gesprächsanteils sollte ca. 80/20 (Kunde/Verkäufer) sein.

Nutze einfache Kommunikations- und Fragetechniken, wie offene Fragen und mache dir viele Notizen während du ihm aufmerksam zuhörst. Dadurch kannst du gezielt auf seine Situation eingehen und gibst ihm das Gefühl, dass du ihn verstehst und weißt wovon er spricht. Du sprichst in seiner Sprache zu ihm und gibst ihm ein Gefühl wonach jeder Mensch strebt: Aufrichtige Aufmerksamkeit. Trotz dieses universellen Bedürfnisses muss dir zu jedem Zeitpunkt bewusst sein, dass jeder Mensch individuell ist. Somit musst du sicherstellen, dass du ihn immer auf seiner Ebene abholst und ihn so ansprichst, dass er eine Resonanz mit dir und deinem Angebot entwickeln kann. Ihm wird bewusst, dass du verstehst worauf es bei ihm speziell ankommt.

Versetze dich mal in die Lage, wenn du selbst etwas kaufst oder dir eine Beratung einholst. Bei welcher Art von Beratung fühlst du dich am wohlsten?

AUTHENTIC MASTER HACKS

1. Mach es zu deinem größten Anliegen und Ziel in der Interaktion dich in deinen Kunden hineinzusetzen. Verstehe was er denkt und fühlt und was sein größter Schmerz sowie größter Wunsch ist. Filtere alle Informationen die er dir gibt nach Schlüsselinformationen, die dir wichtige Einblicke in seine Denkweise und Werte verschaffen.
2. Spiegel die Kommunikation und Muster deines Kunden und höre ihm aktiv zu, um einen Einblick in seine Gedankenwelt zu bekommen. Diese zeigt dir auf den Punkt genau auf, was für den Kunden wichtig und wesentlich ist. Erkenne vor allem die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen und sprich sie in ihrer Sprache an.
3. Bedenke immer, dass dein Gegenüber eine ganz andere Weltsicht, Ausgangssituation und Wahrnehmung als du hat und auf ganz andere Dinge wert legt, als diejenigen die du ihm versuchst zu verkaufen. Werte sind alles. Finde heraus, was deinem Gegenüber wichtig ist und höre aktiv zu um wirklich zu verstehen, wie du ihn aktiv von A nach B bringen kannst, indem du mit ihm eine Geschäftsbeziehung eingehst.

FRAGEN ZUM REFLEKTIEREN:

- Worüber denkt mein Kunde nach? Was sind seine Wünsche und Ziele?
- Was bereitet ihm Kopfschmerzen? Welchen Zustand will er besonders ändern?
- Was ist sein größtes Bedürfnis? Welches Gefühl strebt mein Kunde an?

DEINE TOOLS:

Empathie, Aktives Zuhören, Agilität

BUCHTIPPS:

The psychology selling- Brian Tracy

VERTRAUENSAUFBAU

SCHAFFE EINE VERTRAUENSVOLLE BASIS ALS GRUNDLAGE FÜR EINE NACHHALTIGE GESCHÄFTSBEZIEHUNG

SCHLÜSSELSATZ: AUTHENTIZITÄT SCHAFFT VERTRAUEN. OHNE ECHTES VERTRAUEN, WIRD DEIN INTERESSENT NIEMALS LANGFRISTIG ZUM KUNDEN!

In den späten 50ern nach dem Wirtschaftswunder in Amerika wurde das klassische Hard Selling geprägt. Eine sehr aggressive Verkaufstechnik, bei der es nur darum geht egal wie und

mit welchen manipulativen Methoden, den Kunden zum Abschluss zu drängen. Dies hat jedoch nichts mit echtem Service und professionellem Vertrauensaufbau zu tun. Denn keiner lässt sich heutzutage gerne so behandeln. Genau an diesem Punkt scheitern die meisten Verkäufer, selbst wenn sie keine Hard Seller sind. Sie bauen kein Vertrauen auf. Eine Studie bestätigt, dass nur 3% von Käufern ihrem Verkäufer überhaupt vertrauen.

Anstatt sich jedoch darüber zu ärgern und die Verantwortung für das „Nein“ beim Kunden zu suchen, musst du dich folgendes fragen: Habe ich ein System oder eine Methode dafür, wie ich immer wieder, das Vertrauen meiner zukünftige Kunden gewinnen kann?

Die erfolgreichsten Closer erkennen immer ihren eigenen Anteil am Resultat und übernehmen volle Verantwortung dafür und verstehen, dass ein NEIN immer etwas mit fehlendem Vertrauen zu tun hat.

”

KAUFENTSCHEIDUNGEN WERDEN MEIST NICHT DURCH DEINE KRAWATTE, DAS WETTER ODER DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE IN DER EU BEEINFLUSST. ZU EINER HOHEN WAHRSCHEINLICHKEIT LIEGT ES AM KLEINEN WÖRTCHEN **TRUST“**

- STANLEY AMUZU

WAS DU VERSTEHEN UND BEACHTEN MUSST.

Der größte Irrtum vieler Verkäufer ist, dass sie denken sie können Interessenten mit Sales - Rhetorik, einem aufgesetzten Lächeln und leeren Floskeln beeindrucken oder überzeugen. Dabei wissen sie nicht, dass Mikroexpressionen im Gesicht, ihre Tonalität und der erste Eindruck den sie machen, sie immer verraten werden. Menschen merken sofort ob beispielsweise ein Lächeln echt oder aufgesetzt ist und erkennen alte 0815 Vertriebsstechniken wie: Erzeugung von Druck, künstliche Verknappung und der ständige Zeitdruck den sie vermitteln. Dies schreckt den Kunden jedoch ab, da er sofort den Eindruck bekommt hinters Licht geführt zu werden, was das Vertrauen zum Verkäufer schon schädigt bevor das Gespräch überhaupt zu Ende ist. Das Thema Vertrauen ist also eine der Haupt Faktoren die über deine Abschlussquoten entscheiden.

- Das Vertrauen zu dir als Person.
- Das Vertrauen zu dem Nutzen deines Produktes/ Dienstleistung.
- Das Vertrauen zu dem Unternehmen was du repräsentierst.

Du möchtest mehr über **DAS DREIECK DER KOMMUNIKATION** erfahren? Schau dir jetzt kostenlos ein Ausschnitt aus der **AUTHENTIC SELLING MASTERCLASS AN**:

HIER KLICKEN UM ANZUSCHAUEN!

AUTHENTIC MASTER HACKS

1. Sei einfach authentisch und komplett du selbst. Du kannst deine Persönlichkeit komplett ausnutzen in jeder Phase des Verkaufs unter einer Voraussetzung: Du musst echtes Interesse für die Bedürfnisse deiner Kunden empfinden und somit auch ausstrahlen!
2. Entwickle echtes Interesse für die Bedürfnisse deiner Kunden und mache es zu deiner Mission ihnen den größtmöglichen Nutzen zu bieten wenn du merkst, dass du ihnen helfen kannst.
3. Sei stets ehrlich und rede nichts schön oder übertreibe die Produktpräsentation. Gebe die Schwächen deines Produktes/ Leistung offen zu und fokussier dich mehr auf den Service und Beziehungsaufbau, anstatt nur auf die Funktionalität. Denn lediglich aufgrund von Benefits hat noch nie jemand seine Kaufentscheidung begründet.

FRAGEN ZUM REFLEKTIEREN:

- Wie authentisch kommst du bei deinen Kunden an?
- Welche Konsequenzen hat es für dich wenn du nicht authentisch bist?
- Was kannst du jetzt ändern um deine Authentizität zu steigern?

DEINE WAFFEN:

Vertrauen, Offenheit, Transparenz

BUCHTIPPS:

How To Win Friends And Influence People - Dale Carnegie

DER MASTERSKILL: PITCH

**SCHAFFE KLARHEIT - VERKAUFE KEINE FEATURES, SONDERN GEFÜHLE.
KEINE PRODUKTE SONDERN LÖSUNGEN**

**SCHLÜSSELSATZ: VERKAUFE KEINE FEATURES -
VERKAUFE RESULTATE DIE EMOTIONEN ERREGEN.**

Die meisten Verkäufer reden über nichts anderes als die Eigenschaften und Features ihres Produktes. Dabei interessiert den Kunden nichts weiter als eine Frage:
Was habe ich davon?

Um ihm diese Frage schnell und eindeutig zu beantworten, strukturieren die besten Verkäufer der Welt ihren Pitch nah an den Kaufmotiven ihres Gegenübers und präsentieren nur Resultate.

Diese sind meistens bei Käufern gleich.

Folgende Beispiele zeigen, wie Kaufentscheidungen begründet werden.

DOMINANZ

PRESTIGE /
STATUS: FERRARI

BALANCE

SICHERHEIT:
VERSICHERUNG

STIMULANZ

GEWINN:
BUSINESS/ MONEY COACHING

WAS DU VERSTEHEN UND BEACHTEN MUSST!

ACHTUNG

Verschwende also nicht viel Zeit mit unnötigem „Bla Bla“ was wahrscheinlich auch keiner hören möchte. Anstatt viel zu reden, konzentrier dich lieber auf etwas wichtigeres: Hilf deinem Gegenüber sich vor Augen zu führen, wie er sich nach dem Kauf fühlen wird und welche Emotionen er erleben wird, indem du ihm aufzeigst wie eure Geschäftsbeziehung seine Motive erfüllen wird. Du zeigst ihm welche Transformati-

onsich für ihn und sein Umfeld aus eurer Partnerschaft ergibt, welche neuen Möglichkeiten sich erschließen und wie das sein Leben nachhaltig bereichern wird. Demnach solltest du deinen Pitch mit vielen sorgfältig ausgewählten Adjektiven und emotionalen Wörtern gestalten, die das Resultat deiner Leistung beschreiben.

AUTHENTIC MASTER HACKS

1. Mach dir bewusst: Menschen geht es meistens 0 um dich oder den Benefits, die du an deinem Produkt als wichtig oder besonders ansiehst. Dem Interessenten geht es immer nur um seinen eigenen Nutzen. Das heißt verschwende nicht zu viel Zeit über dein Produkt zu reden, sondern nutze lieber diese Zeit um dem Kunden kristallklar zu kommunizieren, wie dieses Produkt seine Probleme löst und seine Lebensqualität verbessert.
2. Stell sicher, dass du bevor du anfängst zu pitchen dafür sorgst, dass der Kunde dich als jemanden einordnet, der ihn von einem weniger gewünschten Zustand in einen ideal Zustand versetzen kann. Dies musst du unbedingt durch die Anwendung eines Future Space sicherstellen, indem du im Kunden Bilder hervorrufst, wie seine Zukunft aussehen kann, wenn er mit dir zusammenarbeitet.
3. Nutze effektive Wörter, die in deinem Kunden Bilder und Emotionen hervorrufen:

DU MÖCHTEST MEHR ÜBER EINWANDBEHANDLUNGSTECHNIKEN ERFAHREN? BESTELL HIER MEIN KOSTENLOSES E-BOOK: DIE 13X BESTEN TECHNIKEN UM EINWÄNDE ZU MEISTERN

[HIER KLICKEN, UM HERUNTERZULADEN!](#)

FRAGEN ZUM REFLEKTIEREN:

- Was ist der Inhalt deines Pitches/ Skriptes/ Ansprache und wie klar ist er strukturiert?
- Wie sehr gehst du im Kontakt mit deinen Kunden auf die Gefühle und Veränderungen ein, die nach dem Kauf entstehen?

Beantwortest du dem Kunden die „zentrale Frage“ in seinem Kopf? Weiß und versteht er ganz genau, wie wichtig diese Partnerschaft für ihn ist?

DEINE WAFFEN:

Rhetorik, Offene Fragen, Bedarfsanalyse

BUCHTIPPS:

Pitch Anything: An Innovative Method for Presenting, Persuading, and Winning the Deal by Oren Klaff

EINWANDVORBEHANDLUNG

LÖSE DEN EINWAND VOR DEM GESPRÄCH - NICHT ERST DANACH. (CLOSING THE DEAL)

SCHLÜSSELSATZ: JE EFFEKTIVER DU EINWÄNDE FRÜH BESEITIGST, DESTO LEICHTER WIRD DEIN ABSCHLUSS.

Jeder kennt folgende Situation: Du hast ein super Gespräch geführt so wie es in allen Büchern steht - Und der Kunde sagt trotzdem Nein!

Und du sagst etwas wie: „Aber Herr Kunde.. ich kann Ihnen auch eine Ratenzahlung anbieten?!“

Stell dir vor du würdest genau diese Einwände vorab vermeiden, sodass es garnicht erst zu diesem Punkt kommt.

WAS DU VERSTEHEN UND BEACHTEN MUSST:

Wie es richtig funktioniert wenn du im Closing Prozess bist, ist dass die Einwandbehandlung nicht deine letzte Notlösung ist. Dadurch gibst du viel Macht „Leverage“ ab, weil du dann gezwungen bist auf seine Vor- oder Einwände einzugehen. Die Gesprächsführung ist ab diesem Zeitpunkt schon nicht mehr in deiner Hand, sondern du handelst dann eher nur gestresst und reaktiv.

Das heißt, der richtige Zeitpunkt um Vorwände aus dem Weg zu räumen ist vor dem Closing bzw. Abschluss.

VERSTEHE DEN EINWAND

Situation: Sie interessieren sich für das Produkt aber sind über irgendwas unsicher.

Wenn jemand unsicher ist, dann heißt es eins von 3 Dingen.

1. Mehrwert.
2. Funktionalitäten/ Leistung.
3. Preis.

Deine Aufgabe ist es herauszufinden: Welches davon ist es?

Erwarte den Einwand

Hat nicht unbedingt immer was mit deinem Skill zu tun, sondern mit Biologie.

Psychologische Kenntnisse - Verstehen wie ein Pitch funktioniert und was gerade in ihm vorgeht (Er sieht es als Gefahr / Reptilien Brain).

Reason is: Reptilian brain is fear based. So customers snap back to that fear.

AUTHENTIC MASTER- HACKS

1. Die Lösung diese automatischen mentalen und kognitiven Vorgänge im Kunden zu vermeiden, ist: Das funneling des Customers. Bring den Kunden wieder zu dem Bedarf bzw. seinem Schmerzpunkt zurück und dem Grund warum er dich überhaupt aufgesucht oder dem Termin zugestimmt hat. Tu das auf eine freundliche und verständnisvolle Art und Weise.
2. Wenn doch mal ein Vor- oder Eiwand eintritt, entkräfte ihn in dem Gespräch. Mache es dir dabei zur obersten Priorität herauszufinden, ob der Kunde einen echten Einwand hat oder lediglich einen Vorwand nutzen will um dich loszuwerden: Übe keinen Druck auf den Kunden aus, sondern überrasche ihn mit deiner spielerischen Art mit dem Einwand umzugehen. Nutze Humor oder Vergleiche um die Situation zu entkräften und ein unangenehmes Gefühl zu vermeiden.
3. Wenn du den Einwand dann letztendlich hörst, bleib einfach cool und atme erstmal tief durch anstatt einfach so drauflos zu kontern. Verwende eine einfache Frage um dich wieder ins Spiel zu bringen und vor allem wieder den Frame Control zu ergreifen. „Was müsste das Produkt/ Dienstleistung können, kosten, ermöglichen oder verändern, dass wir beide heute ins Geschäft kommen?“

DU MÖCHTEST MEHR ÜBER EINWANDBEHANDLUNGSTECHNIKEN ERFAHREN? BESTELL HIER MEIN KOSTENLOSES E-BOOK:
DIE 13X BESTEN TECHNIKEN UM EINWÄNDE ZU MEISTERN

HIER KOSTENLOS HERUNTERLADEN

FRAGEN ZUM REFLEKTIEREN:

- Wie und wann entkräftest du einen Einwand am besten?
- Wie solltest du am besten auf ein „Nein“ reagieren?
- Was steckt dahinter, wenn ein Kunde unser Produkt oder Dienstleistung ablehnt?

DEINE WAFFEN:

Emotionale Intelligenz, Verkaufspsychologie, Locker und lässige Art

BUCHTIPPS:

Zero resistance selling - Maxwell maltz

CLOSE

Ziehe den Gesprächspartner in deinen Bann und belohne dich mit dem Abschluss. Lass dein Gegenüber deine Begeisterung auf eine natürliche Art und Weise spüren und übertrage sie auf ihn.

Schlüsselsatz: “You never get a second chance to make a first impression” -Will Rogers-

Jeder Mensch hat Emotionen, Grundbedürfnisse und strebt nach Freude und Spaß sowie positiver Veränderung. Das heißt, dass du jede Interaktion mit deinen Kunden und potentiellen Kunden zu einem Erlebnis für sie und für dich machen kannst, sodass du einfach Spaß am Tagesgeschäft hast.

Du gehst nicht zu einer Beerdigung, sondern bringst dein Leben und das eines anderen voran. Genau dieser Enthusiasmus überträgt sich auf deinen Kunden. Selbst wenn du jemand bist der eher sachlich und faktenorientiert ist, kannst du auf bestimmte Trigger eingehen, mit denen du Begeisterung und Tatendrang im Kunden wecken kannst.

Der Großteil von allen Menschen reagiert auf bestimmte Trigger gleich oder ähnlich: Familie, Geld, Freiheit, Zeit, Finanzen, Emotionen und Selbstbestimmung. Gehe auf diese Trigger ein und beschreibe dein Angebot mit der Finesse die es verdient.

Mache dem Kunden deutlich wie wichtig eure Zusammenarbeit für seine aktuelle Situation ist. Verwickle ihn in eine Unterhaltung, die ihn dazu anregt sich über sein Leben, seine Träume und Ziele Gedanken zu machen. Dabei sollte deine Gesprächsführung eine klare Struktur verfolgen. Diese soll dem Kunden die Chance geben, sich selbst zu beantworten, warum er diesem Problem oder Bedürfnis sofortige Aufmerksamkeit schenken sollte.

WAS DU VERSTEHEN UND BEACHTEN MUSST!

Du vereinfachst es dem Kunden durch deine authentische und warme Art eine Entscheidung zu treffen, da du ihm den Wert deines Angebotes erkennen lässt und zusätzlich noch eine sehr angenehme und feierliche Situation erzeugst. Warum feierlich? Weil der Kunde gerade die Chance bekommt sein Leben zu optimieren und seinen Zielen näher zu kommen und du hilfst ihm dabei! Aber dafür musst du ihn als aller erstes mit deinem authentischen CHARISMA in deinen Bann ziehen. Das heißt: Werde ein Meister der Kommunikation und entwickle deinen persönlichen authentischen Verkaufsstil. Mix einen guten Cocktail aus: Kompetenz, Rhetorik, Humor und Charme, um einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen.

Gib deinem Pitch immer eine Struktur, die den Austausch mit deinem Gegenüber angenehm und aufregend macht.

JEDER KÄUFER WILL:

- Etwas wirkungsvolles.
- Etwas neuartiges.
- Bahnbrechende Produkte.
- Kosteneffiziente Angebote.
- Außergewöhnlichen Service.

AUTHENTIC MASTER HACKS

1. Gestalte deine Kommunikation immer so, dass dein Gegenüber auch genau diese Vorstellungen im Kopf hat. Durch die Nutzung von Metaphern, Story Telling und der Nutzung bestimmter Schlüsselworte die dich und das was du anzubieten hast interessant und spannend wirken lassen.
2. Lege stets eine offene und warme Art an den Tag, die dich sympathisch macht und automatisch auch dein Produkt und den Eindruck deiner Kompetenz in ein besseres Licht stellt. Hierbei spricht man vom sogenannten „Halo Effekt“ Was bedeutet, dass dein Gegenüber ein paar Indizien nutzt, von denen er auf andere schließt: Er ist gut gekleidet und pünktlich - Er muss bestimmt auch professionell und zuverlässig sein.

3. Nutze die zwei H-Technik. Bleibe stets höflich jedoch hartnäckig. Solange du weißt, dass du einem Menschen wirklich helfen kannst, ist es deine moralische Pflicht daran zu glauben und den Kunden davon zu überzeugen, dein Angebot wenigstens zu testen! Solange du es aus einer echten inneren Motivation des Dienens und Helfens machst, wirst du anstatt Ablehnung in den meisten Fällen Bewunderung und Respekt für deine Hartnäckigkeit erfahren. Denn Menschen merken direkt, dass du wirklich dafür brennst was du tust.

FRAGEN ZUM REFLEKTIEREN:

- Wie spannend gestalte ich meine Produktpräsentation?
- Würde ich mir selber gerne zuhören und von mir selbst kaufen?
- Welche meiner Eigenschaften und Skills kann ich nutzen um meinen Kunden in meinen Bann zu ziehen?

DEINE WAFFEN:

Charme, Humor, Story Telling

BUCHTIPPS:

Secrets of Closing the Sale - Zig Ziglar

MEIN SCHLUSSWORT

Durch meine lange Vertriebserfahrung bin ich bereits durch alle Höhen und Tiefen der Businesswelt gegangen. Aus meiner Leidenschaft zum Verkauf und Psychology nutze ich nun mein Wissen und Praxiserfahrung um Unternehmer, Experten und High Achiever dabei zu unterstützen ihr volles Potential als Vertriebler auszuschöpfen.
– **Ohne Stress und Manipulation.**

Ich breche hierbei die Konventionen des „Hard-Selling“ und präsentier Unternehmern was AUTHENTIC SELLING bedeutet und wie sie dadurch Ergebnisse produzieren können wie noch nie zuvor.

”

THE BEST WAY TO FIND YOURSELF IS TO LOSE YOURSELF
IN THE SERVICE OF OTHERS.”

BY MAHATMA GHANDI

WIE GEHTS WEITER

Ich zeige dir innerhalb von **8 Wochen**, wie du **ohne Stress** und Manipulation **selbstbewusster, sicherer** und **planbarer Verkaufserfolge erzielst.**

Du bist nach 8 Wochen in der Lage, **Einwände zu meistern**, **Kunden abzuschließen** und **täglich motiviert** und erfüllst deine **Verkaufsgespräche** zu rocken und **abzuschließen.**

TRAGE DICH HIER FÜR EINE STRATEGIESESSION EIN!

DU
HAST ?
FRAGEN

BESUCHE UNS UNTER:

STANLEYAMUZU.COM

ODER SCHREIBE UNS EINE MAIL UNTER

INFO@GRENZENLOSWACHSEN.DE

VERKAUFE
OHNE
ZU
VERKAUFEN!

AUTHENTICSELLING
MASTERCLASS
BY STANLEYAMUZU

SCHAU MAL AUF UNSEREN
SOCIAL MEDIA VORBEI!

