

E-NEWS PROFESSIONELL VERKAUFEN

Verkauf als Motor der Firma:

Was bedeutet der Verkauf für Sie?
Können und/oder müssen Sie und Ihre
Mitarbeiter sich im Verkauf noch weiter
verbessern? Haben Sie genug Zeit für
Ihre Kunden und deren gezielte Bear-
beitung?



Der Verkaufserfolg ist der Motor der Firma. Damit er rund
läuft braucht er optimale Wartung und Pflege.

In diesem Newsletter finden Sie praktische Tipps und gezielte
Hinweise zur weiteren Optimierung des Verkaufs. Sie können
damit folgendes erreichen:



**Sie wissen, wo die Stärken und Schwächen im Ver-
kauf liegen und erarbeiten gezielt Massnahmen zur
Steigerung des Erfolges**



**Dabei lassen Sie Ihren Mitarbeitern die Freiheit, die
sie brauchen, um selbstverantwortlich zu arbeiten**



**Sie erkennen das zusätzliche Verkaufspotenzial bei
bestehenden und neuen Kunden und können dies
mit entsprechenden Massnahmen ausschöpfen**

Sie können mehr Umsatz mit bestehenden Kunden machen
und neue Kunden gewinnen. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg
und gute Geschäfte.

Ihr

Christian H. Fravi

Inhalt

1. Zeit:

So machen Sie
mehr aus Ihrem
Verkauf

2. Praxis-Tipp:

Testen Sie sich
selbst

3. Motivation:

So können Verkäufer
mehr leisten

Kontakt:

Ch.H. Fravi

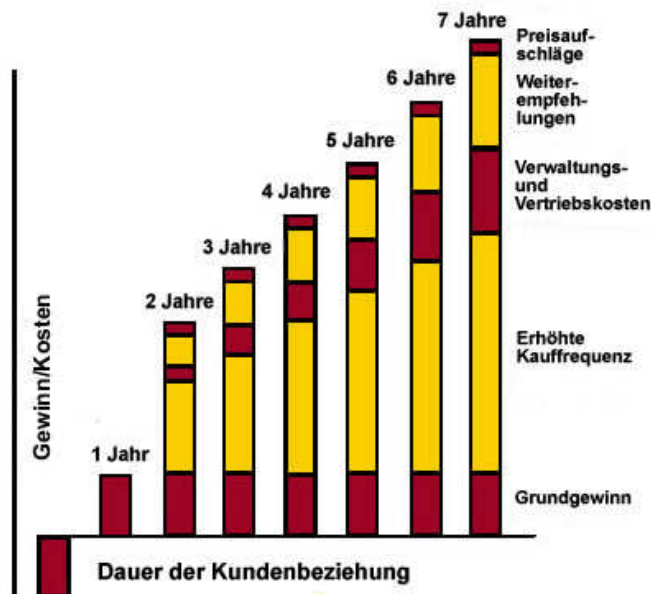
Christian H. Fravi, lic.oec.HSG
Training und Beratung
Gaichtstr. 30
CH-2512 Tüscherz
Tel. +41 79 611 42 69 oder
Tel. +41 32 325 35 80
Fax +41 32 325 35 81
christian@fravi-training.ch

www.fravi-training.ch

1. So machen Sie mehr aus Ihrem Verkauf!

Tipp 1: Fangen Sie bei den bestehenden Kunden an:

- Was sind meine wichtigsten Kunden – ABC-Analyse (key-account)?
- Investieren wir genügend Zeit in unsere Hauptkunden?
- „Verwalten“ wir unsere Kunden nur indem wir z.B. zu 80 % unserer Zeit nur reagieren, d.h. Anfragen beantworten oder gehen wir auch aktiv auf sie zu?

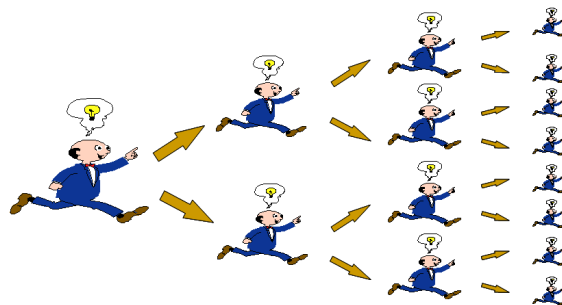


Tipp 2: Zusatzverkäufe:

- Schöpft der Verkauf das Potenzial an Zusatzverkäufen (Cross-Selling) aus?
- Kennen unsere Kunden unser Angebot genügend?

Tipp 3: Empfehlungsmarketing - Neukundengewinnung:

- Wie nutzen wir den „Königsweg“ der Empfehlungen von bestehenden Kunden, um neue Kunden zu gewinnen?
- Was sind unsere Stärken und Schwächen dabei?



Tipp 4: Kontaktfrequenz erhöhen:

- Wie häufig und systematisch haben wir Kontakt mit unseren Kunden?
- Haben wir genügend Ressourcen für die Kontakte?
- Setzen wir den Aussendienst und den Innendienst optimal und koordiniert ein?

Tipp 5: Telefonische Kontakte optimieren:

- Wie verhalten wir uns am Telefon bei der Annahme von Aufträgen bzw. Kundenwünschen? Beispiele dazu finden Sie unter:

<http://www.fravi-training.ch/pages/de/seminare/verkauf/telefonische-kundenkontakte.php>

- Nutzen wir das Telefon professionell und genügend zur Terminvereinbarung? Beispiele dazu finden Sie unter:

<http://www.fravi-training.ch/pages/de/seminare/verkauf/telefonische-terminvereinbarung.php>

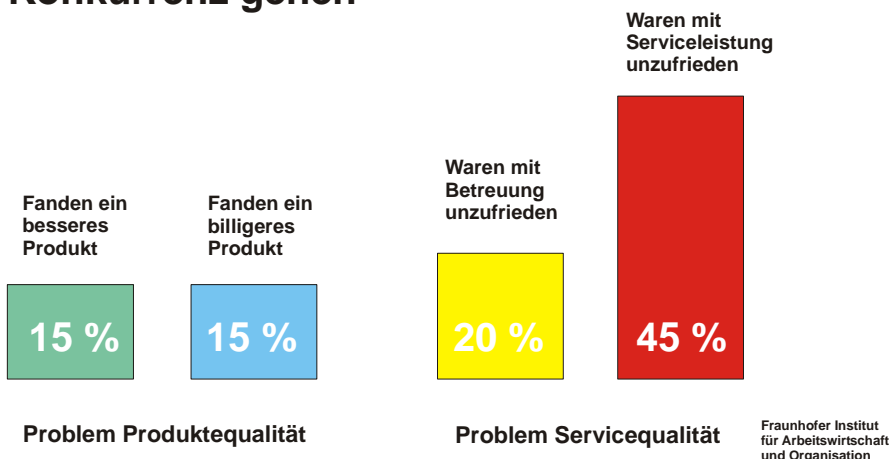
Tipp 6: Analysieren Sie Ihre Offerten:

- Wie lange dauert die Erstellung einer Offerte?
- Gehen wir genügend auf Kundenwünsche ein und sind die Offerten persönlich?
- Fassen wir Offerten systematisch nach (Offert Verfolgung)?
- Analysieren wir die Gründe für Erfolg bzw. Misserfolg bei Offerten?

Tipp 7: Bleiben Sie aktiv in Kontakt mit Ihren Kunden:

- Schöpfen Sie die vielfältigen Möglichkeiten mit Kunden in Kontakt zu treten optimal aus (Persönliche Kontakte, Telefon, Mail, E-Mail, Events, Kunden Infos, Website etc)?
- Wie ist das Verhältnis von aktiven Kontakten (Sie gehen auf den Kunden zu) zu passiven Kontakten (der Kunde kommt auf Sie zu)?
- Bestätigen Sie umgehend z.B. Aufträge, dies schafft beim Kunden Sicherheit und Vertrauen oder muss der Kunde danach extra verlangen?

Gründe, warum Kunden zur Konkurrenz gehen



Tipp 8: Stellen Sie sich auf den Prüfstand:

- Überlegen Sie von Zeit zu Zeit was Sie noch besser machen können?
- Setzen Sie Ihre personellen und zeitlichen Ressourcen optimal ein?
- Beziehen Sie Kunden und Mitarbeiter bei der Entwicklung und Umsetzung neuer Ideen aktiv mit ein?

Weitere Tipps sende ich Ihnen gerne zu. Sie können Sie hier anfordern:

christian@fravi-training.ch

2. Testen Sie sich selbst!

Test 1 – Verkauf allgemein

Zutreffendes mit **x** markieren



	Wir besuchen unsere bestehenden Kunden oft genug
	Wir machen systematisch Zusatzverkäufe
	Wir nutzen die Möglichkeit von Empfehlungen von bestehenden Kunden für neue Kunden
	Wir haben häufig und systematisch Kontakt mit allen wichtigen Kunden
	Der telefonische Kundenkontakt funktioniert bei uns im allgemeinen sehr gut
	Offerten werden bei uns rasch und kundengerecht erstellt und versandt
	Wir fassen bei Offerten systematisch nach z.B. rufen nach 3-7 Tagen beim Kunden an
	Wir bleiben aktiv in Kontakt mit unseren Kunden und nutzen die zur Verfügung stehenden Kommunikationsmittel (Persönliche Kontakte, Telefon, Events, Mail, E-Mail, Website etc) optimal
	Wir überprüfen mindestens 2 Mal im Jahr, was wir noch besser im Verkauf machen können
	Wir beziehen Kunden und Mitarbeiter bei der Überprüfung mit ein z.B. durch Kundenbefragungen und Mitarbeiterbefragungen

Auswertung:

- 9-10 Punkte:** Glückwunsch! Ihr Team bzw. Ihre Firma und Sie bringen sehr gute Voraussetzungen für einen effektiven Verkauf mit und setzen sich mit voller Energie für Ihre Kunden ein.
- 6-8 Punkte:** Sie machen es mehrheitlich gut. Es besteht aber noch einiges an Verbesserungspotenzial. Planen Sie eine Verbesserung in mindestens einem wichtigen Punkt und setzen Sie diese effektiv um. Damit sind Sie aktiver als die meisten Ihrer Mitwettbewerber.
- 4-5 Punkte:** Es besteht dringender Handlungsbedarf. Gehen Sie systematisch und zielorientiert vor. Lassen Sie sich gegebenenfalls helfen und machen Sie nicht alles selber.
- 0-4 Punkte:** Wenn Ihre Firma nicht eine Monopolstellung hat oder in einer monopolähnlichen Situation mit wenig Wettbewerb operiert, sollten Sie dringend und sofort etwas unternehmen.

Test 2 – Persönlicher Verkauf

Finden Sie unter

<http://www.fravi-training.ch/pages/de/tests/verkaeufertest.php>

PS: Wenn der Link nicht geht: www.fravi-training.ch eingeben und links Tests anklicken. Danke.

3. So können Verkäufer mehr leisten!



Beobachten Sie Ihr Verkaufsteam. Sie werden schnell feststellen, dass es grosse Unterschiede in der Verkaufsleistung gibt.



Ein gesunder Wettbewerb im Verkaufsteam kann durchaus Leistungsfördernd sein. Ein übertriebener Wettbewerb kann aber genau das Gegenteil bewirken.



Führen Sie Einzelgespräche mit den Mitarbeitern. Achten Sie dabei aber besonders auf eine positive Atmosphäre. Anerkennen Sie ausdrücklich positive Leistungen und die gibt es bei (fast) jedem Mitarbeiter



Fordern Sie die Mitarbeiter auf, Vorschläge zur Verbesserung der eigenen persönlichen Verkaufsarbeit zu machen.



Machen Sie diese Vorschläge zum Gegenstand einer Teamsitzung. Dabei sollten Sie den positiven Aspekt der besseren Verkaufsarbeit in den Vordergrund stellen und nicht einzelne Mitarbeiter blossstellen.



Vereinbaren Sie Ziele und Massnahmen für das weitere Vorgehen.



Machen Sie gemeinsam Kundenbesuche mit einzelnen Verkaufsmitarbeitern und werten Sie diese systematisch aus.



Denken Sie darüber nach, ob nicht auch einzelne Verkaufsmitarbeiter gemeinsam Kunden besuchen können und sich gegenseitig Feedback Können z.B. an ½ Tag pro Quartal.



Analysieren Sie mit einzelnen Mitarbeitern, die Zielerreichung im Verkauf in regelmässigen Abständen und fördern und unterstützen Sie gezielt.



Loben Sie gute Verkaufsleistungen und belohnen Sie diese. Es müssen nicht immer materielle Anreize sein.



Machen Sie rechtzeitig eine Zwischenbilanz mit den einzelnen Mitarbeitern betreffend ihrer Verkaufsleistung.



Setzen Sie Ausbildungs- und Förderungsmassnahmen gezielt ein.

Leser-Service: Ein kostenloser Test zum Verkauf am Telefon sowie Zusatztipps für den Verkauf

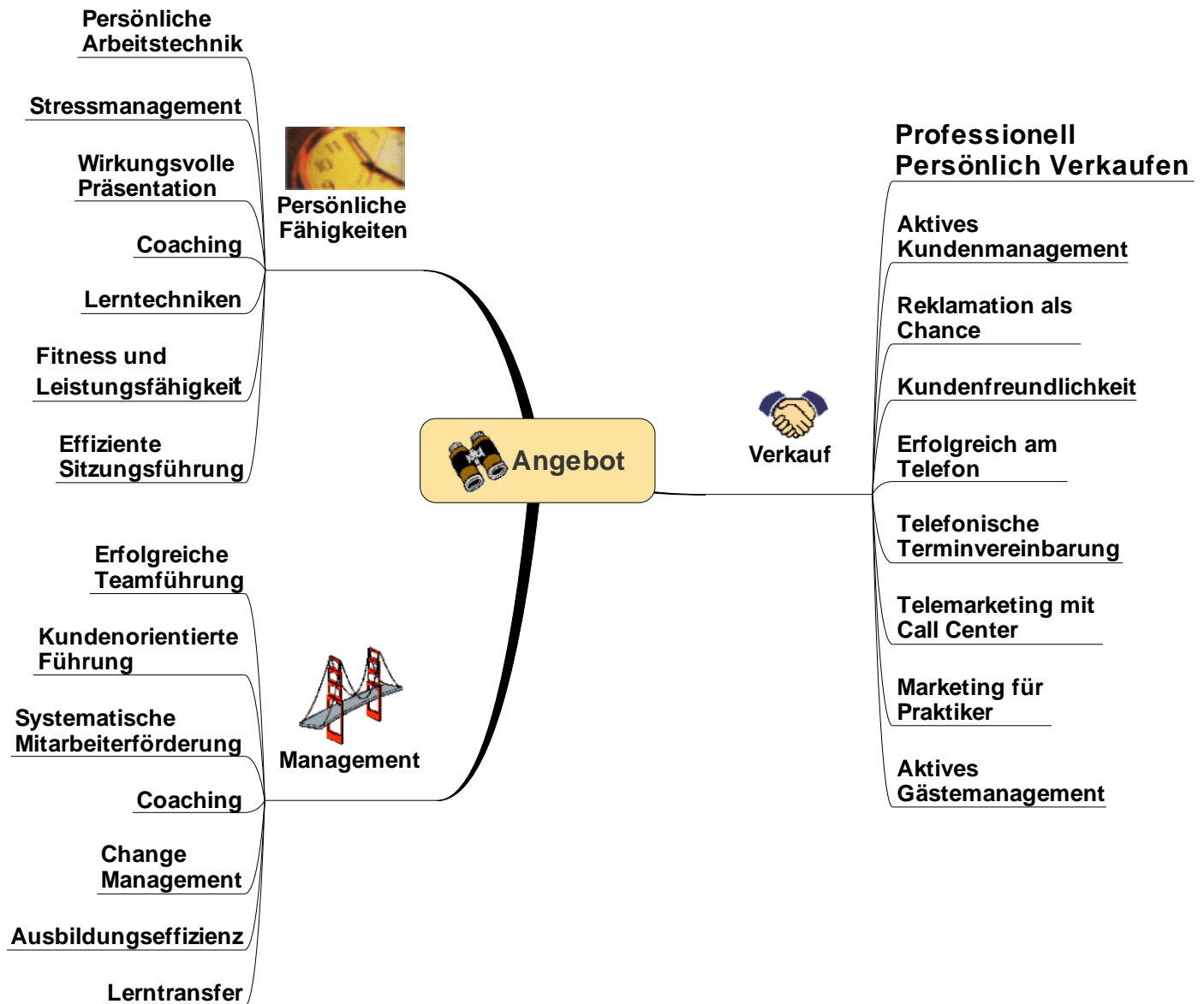
Wollen auch Sie mit dem Verkauf zusätzliche Erfolge realisieren und mit den Tipps aus diesem E-Newsletter etwas Neues ausprobieren?

Dann unterstütze ich Sie gerne mit einer weiteren Leistung: Ich offeriere Ihnen einen Gratis-Telefontest (mystery call). Dieser besteht darin, dass ich einen Anruf an Ihre Firma als (potenzieller) Kunde durchführe und für Sie mit gezielten Vorschlägen auswerte.

Fordern Sie einen Gratis-Telefontest an. Senden Sie dazu einfach ein Mail mit der Angabe Ihres Namens und dem Vermerk „Gratis-Telefontest“ bzw. „Zusatztipps für den Verkauf“ an folgende Adresse:

christian@fravi-training.ch wenn Link nicht geht bitte von Hand eingeben. Danke!

Gesamtüberblick Leistungsangebot:



Gerne bin ich Ihr Ansprechpartner für Training, Beratung und Coaching in den oben genannten Bereichen. Es freut mich, von Ihnen zu hören oder zu lesen.
 Christian H. Fravi, Training und Beratung, Gaichtstr. 30, CH-2512 Tüscherz,
 Tel. +41 79 611 42 69 oder +41 32 325 35 80, Fax +41 32 325 35 81

Mail: christian@fravi-training.ch

Web: www.fravi-training.ch

PS: Alle bis jetzt veröffentlichten E-News finden Sie unter:

<http://www.fravi-training.ch/pages/de/news.php>