

Neulich wurde in Berlin diskutiert: „Was sind eigentlich die typische Eigenschaften eines Verkäufers?“ Was meinen Sie, ist dabei herausgekommen?

Vermutlich werden Ihnen viele Eigenschaften spontan einfallen, vielleicht sehen Sie Verkaufssituationen oder hören Gespräche bei Ihrem inneren Dialog. Ist das Thema „Ehrlichkeit“ dabei gewesen? Interessante Sicht der Dinge, oder?

Ich kann mich noch gut an meine erste Verkaufsschulung 1986, also vor 22 Jahren, erinnern: Da war von Kühlschränken, die gute Verkäufer/innen an Eskimos verkauft haben, die Rede.

Erfolgreiches Verkaufen hat heute mit HARD SELLING wenig am Hut. Eine aktuelle Umfrage bei Einkäufer/innen hat das gerade zu Tage gebracht. Es wurde gefragt, welches Verhalten sie an Verkäufer/innen schätzen und über welche Eigenschaften erfolgreiche Verkäufer/innen verfügen. An erster Stelle stand die Ehrlichkeit.

Wie bringen Sie im Verkaufsalltag die Ehrlichkeit rüber? Woran werden Ihre Kund/innen merken, dass Sie es ehrlich meinen?



Paul Lürzer KG
Weinbergstiege 2
5201 Seekirchen am Wallersee
Coaching- & Mediationsraum
Mayrwiesstraße 2, 5300 Hallwang/Salzburg

Telefon: 0043 (0) 664 4108140
E-Mail: office@luerzer-training.at
Website: <http://www.luerzer-training.at>
Xing: https://www.xing.com/profile/Paul_Luerzer
Skype: luerzerpaul