

## Neukundengewinnung Übung Kapitel 10 – Der Entscheider

### **Aufgabe 1:**

Was ist Wunsch, Problem und / oder Bedürfnis Deines Kunden?

triup<sup>®</sup> - Efficient Sales

TELEFON +49 (0)2242/91 82 75-0  
WEB [www.triup.de](http://www.triup.de)  
E-MAIL [info@triup.de](mailto:info@triup.de)

ANSCHRIFT Im Schloßpark 8  
53773 Hennef · Germany

**Aufgabe 2:**

Was ist die Wirkung von Deinem Produkt? Was hat Dein Kunde davon?

- a) Das Unternehmen Deines Kunden.
- b) Der Kunde persönlich.

Ergänzungsvideo:

<https://www.youtube.com/watch?v=qgCvkwUtte4>

**Tipp:** Solltest Du Adjektive nutzen, so beschreibe die Wirkung davon.

Beispiel: Der Kunde möchte guten Service:

Der Kunde empfindet den Service als gut, wenn ihm ohne Wartezeit stressfrei und innerhalb x Stunden weitergeholfen wird.

### **Aufgabe 3:**

Das Entscheidergespräch: Ergänze Deinen Leitfaden.

„Ich würde Ihnen gerne eine Lösung vorstellen, wie...“

Setze in die freie Lücke die Wirkung Deines Produktes und formuliere es so, dass es für Deinen Kunden interessant wird.

#### Warum kaufen Kunden?

Kunden kaufen, weil sie einen Wunsch, ein Bedürfnis und / oder ein Problem haben. Diese drei Punkte können bewusst oder unbewusst sein. Der werteorientierte Verkäufer ermittelt diese Punkte und findet für seinen Kunden eine Lösung.

Diese drei Wahrheiten stellen Verkäufer vor die spannende Herausforderung, den wahren Bedarf des Kunden zu ermitteln, eine Lösung für ihn zu finden und diese kundengerecht und nutzenorientiert zu kommunizieren.

Es gibt eine Abkürzung, um diese komplexen Punkte im Interesse des Kunden und auch im Interesse des eigenen Unternehmens schnell und zielgerichtet umzusetzen. Eine Abkürzung, die so einfach ist, dass sie sich fast schon wie eine Floskel anhört.

Diese Abkürzung heißt: **„Habe echtes Interesse an Deinem Kunden und finde eine Lösung für ihn.“**

Wer echtes Interesse an seinem Kunden hat, der versucht ihn zu verstehen. Er stellt offene Fragen. Fragen, die Wunsch, Problem und / oder Bedürfnis des Kunden ermitteln. Der Kunde reflektiert gleichzeitig seinen Bedarf und wird sich der bisher unbewussten Punkte bewusst. Dieser gemeinsame, ehrliche Prozess sorgt für einen Beziehungs- und Emotionsaufbau. Stimmt die angebotene Lösung und passt die emotionale Ebene, geht es in den Abschluss über.

Werte wie Ehrlichkeit, echtes Interesse an seinem Kunden, lösungsorientiertes Handeln und Verlässlichkeit machen den Beruf des Verkäufers spannend, vielseitig und einfach schön.