

Verkauf ist heute eine hoch spezialisierte Fachkompetenz: Mit dem **VBC-Potenzialtest** finden Sie heraus, auf welchem Level Sie mit Ihren Verkaufsfähigkeiten stehen:

## WIE GUT KÖNNEN SIE (SICH) VERKAUFEN?

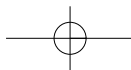
Testen Sie hier Ihr Talent, Kunden beim Kaufen zu beraten und Ihre Kompetenzen zu beweisen. Beantworten Sie einfach die untenstehenden Fragen und kreuzen Sie die richtigen Antworten an – unter [www.vbc.at](http://www.vbc.at) finden Sie Ihre Auswertung darüber, auf welcher Wissensstufe Sie beim Verkaufen stehen – mit etwas Glück gewinnen Sie zusätzlich eines von 2 Büchern „8 Stufen zum Verkaufserfolg“ von Heinz Feldmann, dem Autor des Seminars.

### VBC-Potenzialtest

1. Woher wissen Sie, was gut für Ihren Kunden ist?
  - a) Aus intensiver Marktforschung
  - b) Das weiß ich erst, wenn ich den Kunden danach gefragt habe
  - c) Erfahrung und viel gutes Verkaufstraining
2. Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Voraussetzungen zum erfolgreichen Verkauf? (Mehrere Antworten richtig)
  - a) Motivation, Fleiß, Ehrgeiz und regelmäßiges Training
  - b) Hohe Vorgaben und möglichst viel „Druck von oben“
  - c) Talent ist die Grundlage, den Rest kann man lernen
3. Welche Verkäufer sollten sich auf „jeden“ Kundenbesuch gründlich vorbereiten?
  - a) Alle Verkäufer
  - b) Verkäufer mit sehr erklärungsbedürftigen Produkten/Lösungen
  - c) Junge und (noch) unerfahrene Verkäufer
4. Wie sollte der Gesprächsanteil zwischen Verkäufer und Kunde in etwa sein?
  - a) 50% Verkäufer - 50% Kunde
  - b) 30% Verkäufer - 70% Kunde
  - c) 70% Verkäufer - 30% Kunde
5. Wann ist ein guter Zeitpunkt für die Nennung des Preises?
  - a) Wenn der Kunde fragt
  - b) Gleich bei der Begrüßung, um Klarheit zu schaffen
  - c) Frühestens nach der Bedarfserhebung und Präsentation
6. Welche Art der Fragen erscheint Ihnen für eine Bedarfserhebung besonders gut geeignet?
  - a) Offene Fragen („W-Fragen“: Wer, wie, wo, was, wann ...)
  - b) Geschlossene Fragen (Ja/Nein Fragen)
  - c) Suggestivfragen (Sie meinen doch auch, dass dies das Beste für Sie ist ...)
7. Was hilft bei einer überzeugenden Verkaufspräsentation mehr?
  - a) Eine Fülle an tollen Produktmerkmalen
  - b) Ein auf die Kundenerwartung abgestimmtes Nutzenversprechen
  - c) Professionelle Beherrschung der Präsentationstechnik
8. Ist z.B. eine energiesparende Niedertemperaturheizung in einer Wohnung ein Produktmerkmal oder ein Nutzen?
  - a) Produktmerkmal
  - b) Nutzen
  - c) je nachdem, wie es der Kunde sieht
9. Wann ist es Zeit für eine Abschlussfrage?
  - a) Nach dem ersten „Nein“ des Kunden
  - b) Beim letzten Einwand
  - c) Grundsätzlich jederzeit

Ihr **Testergebnis** erfahren Sie sofort unter [www.vbc.at](http://www.vbc.at) in der Rubrik „News“ – nützen Sie dabei gleich Ihre Chance, eines von 2 Büchern zum Thema „8 Stufen zum Verkaufserfolg“ zu gewinnen.





## ÖSTERREICHS NR.1 IM VERKAUFSTRAINING!



Martin Semper-Lahner  
VBC-Franchiseunternehmer  
und Trainer

### Was unterscheidet die Spreu vom Weizen im Verkauf?

Diese Frage stelle ich Ihnen, wenn Sie selbst in einer Verkaufsfunktion tätig sind. Der Unterschied zwischen den ca. 80% mittelmäßigen Verkäufern und den ca. 10% Spitzenleuten im Verkauf (die fehlenden 10% sind für diejenigen, die bitte einen anderen Beruf wählen sollen ☺) liegt nicht – wie so viele meinen – in der „jovialen Leutseligkeit“ derer, die „angeblich“ das Talent zum Verkauf haben. Moderne, mündige Kunden haben „Dampfplauderer“ satt. Echte Profis sind keine Vielredner, die anderen nach dem Mund reden, sondern einfühlsame, gut ausgebildete Menschen mit stabiler Persönlichkeit und einer positiven Grundeinstellung zu sich, ihrem Unternehmen und ihren Kunden.

den. Diese echten Könnern und Könnern bilden sich ein Leben lang in drei Bereichen kontinuierlich weiter: 1. Fachkompetenz, 2. soziale Kompetenz und 3. verkäuferische Kompetenz.

Für letzteres gibt es, in aller gebotenen Bescheidenheit, derzeit im deutschsprachigen Europa eine gute Wahl – erraten! Melden Sie sich an, ich freue mich auf das Training mit Ihnen.

For all of you who sell in an international environment, we especially developed the English version "8 Steps to Sales Success – How to become a professional in outside sales and key account management".

### MACHEN SIE SICH ZUM „TOP-VERKAUFS-EXPERTEN“



### 8 STUFEN ZUM VERKAUFSERFOLG SO WERDEN SIE PROFI IM AUSSENDIENST UND KEY ACCOUNT

☐ 22. – 24. April 2009 WIEN Trainer: Martin Semper-Lahner € 1.621,- (pro Person exkl. 20% USt.)

### 8 STEPS TO SALES SUCCESS

### HOW TO BECOME A PROFESSIONAL IN OUTSIDE SALES AND KEY ACCOUNT MANAGEMENT

☐ 13. – 15. Mai 2009 UMGEBUNG WIEN Trainer: Mag. Johan Haeger € 1.621,- (pro Person exkl. 20% USt.)

### ERFAHREN SIE IN DIESEM SEMINAR

- ➔ Die richtige Einstellung zu Kunden und zum Verkauf
- ➔ Wie Sie sich optimal auf Verkaufsgespräche vorbereiten können
- ➔ Wie Sie den Bedarf und die „echten“ Kaufmotive erfragen
- ➔ Wie Sie mit der MNC®-Technik Ihre Vorteile verkaufen
- ➔ Wie Sie das Telefon als Profi-Instrument einsetzen
- ➔ Was Sie mit Einwänden machen
- ➔ Wie Sie Vorwände erkennen
- ➔ Wie Sie einen Auftrag retten können

### PROFITIEREN SIE IN DIESEM SEMINAR VON

- ➔ Praxis-Trainern mit Erfahrungs-Kompetenz
- ➔ Training in Kleingruppen
- ➔ persönlicher Trainings-DVD/SD-Karte
- ➔ persönlicher Praxis-Umsetzungsplanung
- ➔ umfangreichen Skripten und Checklisten

### JETZT INFORMIEREN & SOFORT BUCHEN UNTER:

**Telefon:** Info-Hotline 0800 809 808  
**e-Mail:** erfolgstraining@vbc.at  
**Internet:** www.vbc.at - in der Rubrik „Offene Seminare“

Ihre persönliche Ansprechpartnerin:  
Frau Mag. (FH) Tamara Weichselberger



➔➔➔ Noch eine VBC Franchiselizenz in Westösterreich (Tirol, Vorarlberg) zu vergeben. Bewerbungen: [www.vbc.at](http://www.vbc.at) ←←←

IN ZUSAMMENARBEIT MIT  
**GEWINN**  
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR IHREN PERSÖNLICHEN VORTEIL

