



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 Potential, 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 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 gleichnamigen, meistgebuchten VBC-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 Frageart 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 in der Rubrik „News“ – nützen Sie dabei gleich Ihre Chance, eines von 2 Büchern zum Thema „8 Stufen zum Verkaufserfolg“ zu gewinnen.



Die Nr. 1 im Verkaufstraining



DIE NR.1 IM VERKAUFSTRAINING!



Paul Khalil
VBC Franchiseunternehmer
und Trainer

Ausgeplaudert

Wenn ich manchmal zurück denke an die „gute alte Zeit“ des Verkaufens, muss ich oft schmunzeln. Was sind mir da doch oft für Gestalten begegnet, die mir mit glühend heißem Enthusiasmus und ausgeprägten Wortlawinen in bildreicher Sprache geschildert haben, warum ich dies und jenes unbedingt hier und jetzt sofort käuflich erwerben müsse. Die wussten sogar, was das Beste für mich wäre – eine hellseherische Begabung, die mich immer schon sehr beeindruckt hatte. Meistens waren sie mit einem goldenen Edelkugelschreiber bewaffnet und legten mir den Arm um die Schulter, damit ich endlich unterschreibe. Imposant! Gott sei Dank sind diese Zeiten vorbei.

Heute habe ich ein sehr feines Gespür für exzellente Verkäufer. Sie sind – erfreulicherweise – auch schon recht häufig anzutreffen. Exzellente Verkäufer sind nicht nur dezent und unaufdringlich, sie reden auch viel weniger. Und stellen Fragen. Viele Fragen. Und die bringen mich dazu, meine Entscheidungen wohl überlegt und selbstständig zu treffen. Genau dabei helfen sie mir. Da habe ich dann immer das Gefühl, gut beraten worden zu sein. Und das tut sehr gut, denn als mündiger Konsument habe ich mir sowieso niemals vorschreiben lassen, was ich zu kaufen habe – besonders dann nicht, wenn es angeblich die anderen für mich wussten.

MACHEN SIE SICH ZUM TOP-VERKAUFSEXPERTEN



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

| | | | |
|---------------------------|---------------|--------------------------|---------------------------------------|
| ☐ 14.-16. April 2010 | UMGEBUNG WIEN | Trainer: Paul Khalil | € 1.897,- (pro Person exkl. 20% USt.) |
| ☐ 30. Juni - 2. Juli 2010 | INNSBRUCK | Trainer: Reinhold Wurzer | € 1.897,- (pro Person exkl. 20% USt.) |

Inkl. 6-monatigem Zugang zu eLearning-Einheiten, persönlichem Erfolgsjournal mit bis zu 60 Selbstlern-Einheiten, Übungs-CD, tutorieller Begleitung, Buch zum Thema, Lehr- und Lernutensilien, Online-Transfer-Check. Weitere Termine in ganz Österreich finden Sie auf www.vbc.at in der Rubrik »Offene Seminare«.

ERFAHREN SIE IN DIESEM SEMINAR

- ➔ Was Sie von den erfolgreichsten Verkäufern der Geschichte lernen können
- ➔ Welche Einstellung Sie langfristig erfolgreich macht
- ➔ Wie Sie zeitsparend Verkaufs-Gespräche vorbereiten
- ➔ Wie Sie Bedarf und die wahren Kaufmotive erfragen
- ➔ Wie Sie mit der MNC®-Technik Ihre Vorteile verkaufen
- ➔ Wie Sie mit Einwänden besser umgehen
- ➔ Wie Sie Vorwände erkennen
- ➔ Welche Möglichkeiten Sie zum Abschluss führen
- ➔ Wie Top-Verkäufer Kundengespräche nachbearbeiten

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: +43 (0) 2236-908 107
e-Mail: weichselberger@vbc.at
Internet: www.vbc.at - in der Rubrik »Offene Seminare«

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

IN ZUSAMMENARBEIT MIT

