



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 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 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!



Mag. Reinhold Wurzer
VBC-Franchiseunternehmer
und Trainer

Ziemlich unerhört

Man sollte es kaum glauben, aber die Menschheit ist am besten Weg, das Hören zu verlernen. Und zwar das Zuhören. Es geht nicht um das Gwummere in den Disco's oder den startenden Düsenjet, die uns lärmtechnisch – je nach Altersklasse und Sichtweise – das Leben versüßen oder vermiesen. Es geht „nur“ um das, was das Gegenüber inhaltlich sagt. Das kann doch nicht so schwer sein? Eigentlich nicht – sollte man meinen. Haben Sie schon mal im Fernsehen einer heißen Diskussionsrunde, vorzugsweise einer politischen, zugehört? Na, dann ist Ihnen sicher aufgefallen, dass Zuhören manchmal doch nicht so leicht sein dürfte ... Seien wir ehrlich: Mit

ein bisschen Selbstbeobachtung kann man sich schon mal dabei ertappen: Im intensiven Gespräch feilt man bereits an einer wunderbaren Aussage, am ultimativen Argument, an dem niemand vorbei kann. Und während man noch an der perfekten Antwort bastelt, hat man schlicht überhört, was der andere eigentlich sagte oder fragte. Man weiß nicht, ob man das Gehörte – wenn überhaupt – „richtig“ verstanden hat. Irgendwie tappt man dann im Dunkeln Denn gesagt heißt eben nicht gehört. Und gehört heißt eben nicht verstanden. Wenn ein sensationelles Verkaufsargument also mal ins Leere geht – vielleicht hat da jemand verpasst, rechtzeitig zuzuhören ...

MACHEN SIE SICH ZUM „TOP-VERKAUFS-EXPERTEN“



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

- | | | | |
|---------------------------|---------------|--------------------------|---------------------------------------|
| ☐ 29. Juni – 1. Juli 2009 | KUFSTEIN | Trainer: Reinhold Wurzer | € 1.621,- (pro Person exkl. 20% USt.) |
| ☐ 19. – 21. August 2009 | UMGEBUNG WIEN | Trainer: Niklas Tripolt | € 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



➔ ➔ ➔ **Mit der VBC Franchiselizenz zum erfolgreichen Unternehmertum!** ➔ ➔ ➔
www.vbc.at

