

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“.

### VBC-Potenzialtest

- Wie verhalten Sie sich, wenn Sie feststellen, dass der Kunde Nachteile durch den Kauf bei Ihnen hat?
  - Sie verkaufen trotzdem. Ein Auftrag ist immer besser als kein Auftrag. Er muss es ja gar nicht merken.
  - Sie weisen den Kunden darauf hin, mit der Bemerkung, dass Sie eine langfristige, seriöse Kundenbeziehung aufbauen wollen und überlassen ihm die Entscheidung
  - Sie raten ihm mehrfach eindringlich ab und beenden das Gespräch so rasch wie möglich
- Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Voraussetzungen zum erfolgreichen Verkauf? (Mehrere Antworten richtig)
  - Motivation, Fleiß, Ehrgeiz und regelmäßiges Training
  - Hohe Vorgaben und möglichst viel „Druck von oben“
  - Talent ist die Grundlage, den Rest kann man lernen
- Wie entscheidend ist die Vorbereitung auf einen Verkaufsbesuch?
  - 20% des Erfolges
  - 50% des Erfolges
  - 80% des Erfolges
- Welche Relation zwischen Beziehungsebene und Sachebene ist für den Verkaufserfolg optimal?
  - 50% Sachebene – 50% Beziehungsebene
  - 20% Beziehungsebene – 80% Sachebene
  - 80% Beziehungsebene – 20% Sachebene
- Welche Position würden Sie bei einem Verkaufsgespräch als die ideale wählen? (Mehrere Antworten richtig)
  - Frontal zu meinem Gesprächspartner
  - Ums Eck stehend oder sitzend
  - Parallel in eine Richtung stehend, beide auf das Produkt konzentriert
- Welche Art der Fragen erscheint Ihnen für eine Bedarfserhebung besonders gut geeignet?
  - Offene Fragen („W-Fragen“: Wer, wie, wo, was, wann ...)
  - Geschlossene Fragen (Ja/Nein Fragen)
  - Suggestivfragen (Sie meinen doch auch, dass dies das Beste für Sie ist ...)
- Was gehört nicht zu „Aktivem Zuhören“?
  - Meinen Gesprächspartner nicht zu unterbrechen
  - Nicken
  - Auf die Aussagen des Kunden sofort eingehen und antworten
- Ist z.B. eine elektronische Klimaanlage eines Autos ein Produktmerkmal oder ein Nutzen?
  - Produktmerkmal
  - Nutzen
  - je nachdem, wie es der Kunde sieht
- Wann würden Sie den Preis in einem Gespräch nennen?
  - Am Anfang, damit der Kunde weiß, woran er ist
  - Wenn der Nutzen klar ist, gegen Ende des Gesprächs, frühestens nach der Präsentation

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!



Christian Obermüller  
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-VERKAUFS-EXPERTEN“



## 8 STUFEN ZUM VERKAUFSERFOLG

SO WERDEN SIE PROFI IM AUBENDIENST UND KEY ACCOUNT

- |   |               |                               |                                       |
|---|---------------|-------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 11. – 13. Februar 2009 | UMGEBUNG WIEN | Trainer: Paul Khalil          | € 1.621,- (pro Person exkl. 20% USt.) |
| <input type="checkbox"/> 11. – 13. März 2009    | LINZ          | Trainer: Christian Obermüller | € 1.621,- (pro Person exkl. 20% USt.) |

Weitere Termine in ganz Österreich finden Sie auf [www.vbc.at](http://www.vbc.at) in der Rubrik „Offene Seminare“

### 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](mailto:erfolgstraining@vbc.at)  
**Internet:** [www.vbc.at](http://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) ←←←