

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“.

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 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!



Paul Khalil
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 Gewummere 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, zugesehen? 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

24. – 26. November 2008 BADEN BEI WIEN Dauer: 3 Tage € 1.621,- (pro Person exkl. 20% USt.)

Weitere Termine in ganz Österreich finden Sie auf 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
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 ←←←