



Die Kunst des **entspannten** Verkaufens

Sparkasse Fürth

f.u.n. netzwerk nordbayern gmbh

Fürth / 03. März 2010

Matthias Bär
sales do Gründer
5. Dan Taekwon Do

www.sales-do.de

Was ist **verkaufen**?

Geld für ein Produkt /eine Dienstleistung zu bekommen

Lust oder Leid des Ansprechpartners zu erkennen
und Ihm eine entsprechende Lösung zur Verfügung zu stellen

Menschen für Ideen, Visionen und Lösungen begeistern

von denen man selbst überzeugt ist und für sich **gewinnen**

Die Zielgruppen und –Personen sind sehr vielschichtig:
Kunden, Geschäftspartner, Mitarbeiter, Familie, das soziale Umfeld, vollkommen fremde
Personen...

Erfolgreich verkaufen

Kontaktvolumen

Die nötige Anzahl an Entscheiderkontakten in der richtigen Zielgruppe ansprechen und dem Potenzial entsprechend betreuen

Technik

Gesprächsführungstechniken um Ansprechpartner sowie Situation zu analysieren und zur richtigen Lösung zu führen

Mentale Einstellung

Der positive Wille und das entsprechende Durchhaltevermögen um angestrebte Ziele auch über Hindernisse hinweg zu erreichen

Mentale Einstellung / Balance



- labiles Gleichgewicht
- angespannt
- Schwäche
- Problem
- braucht Hilfe



- ✓ stabiles Gleichgewicht
- ✓ entspannt
- ✓ Stärke
- ✓ Lösung
- ✓ bietet Hilfe

Aktive Gesprächsführung

DEFINITION

Übernahme von **Führung** und **Verantwortung** für das Gespräch

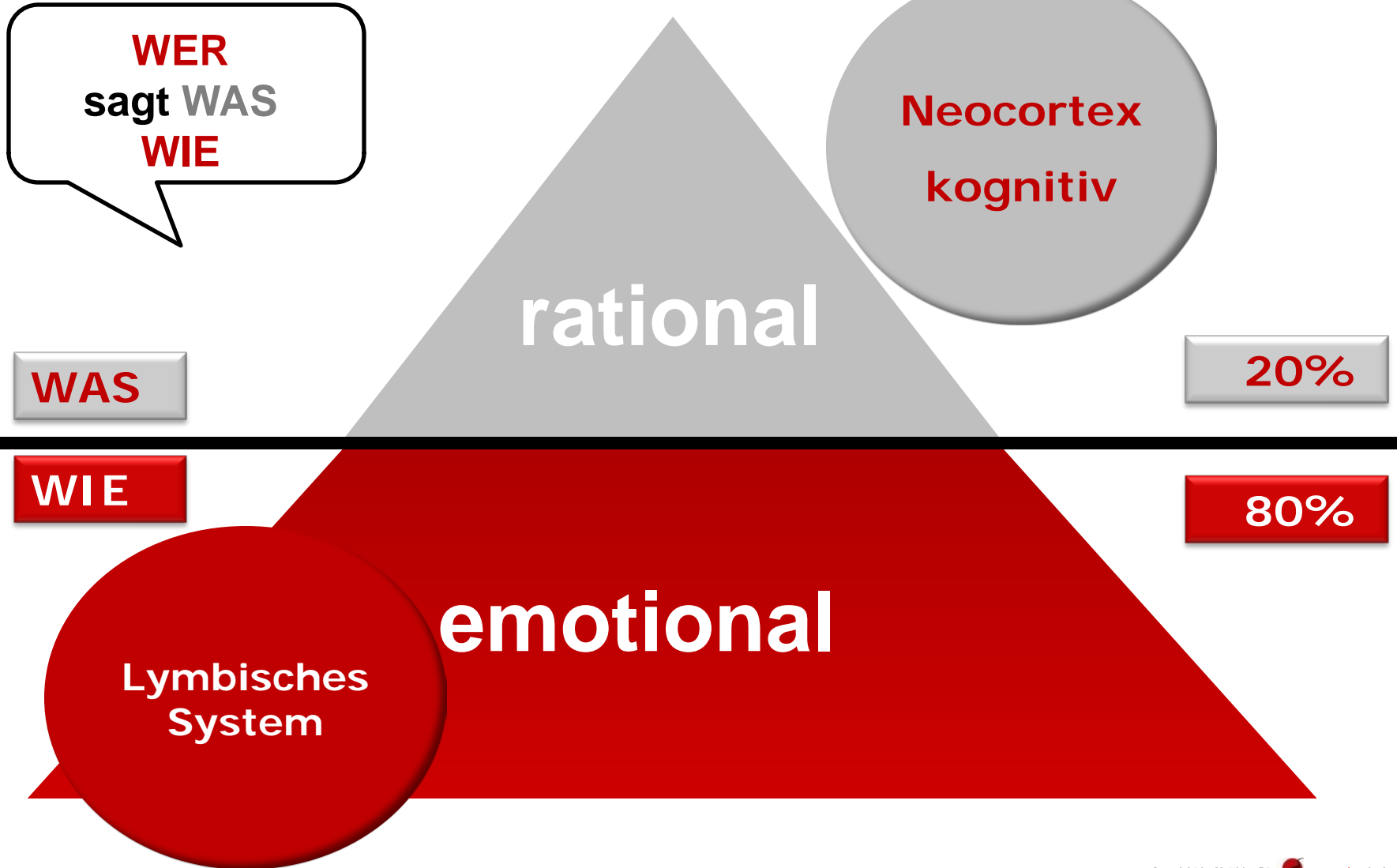
mit der Zielsetzung

so **einfach**, **verständlich** und **zügig** wie möglich

das **optimale** Gesprächsergebnis für **alle** Gesprächsbeteiligten zu erreichen.

AGIEREN statt REAGIEREN !!!

Entscheidungsfindung



Auf den Punkt bringen



Worauf kommt es an?

Den **ersten Schritt** nach vorne machen!!!

> > > **Agieren** statt Reagieren



Respekt und Verständnis

Aufeinander zugehen

Gemeinsame Beschlüsse

Es geht nicht darum Andere zu besiegen oder zu überreden sondern um das **optimale Ergebnis** für **ALLE Beteiligten**,

> > > die verantwortungsvolle Führung zur **gemeinsamen Lösung!**

GELASSENHEIT

Mit entspannter Grundeinstellung und Vorgehensweise kommt man gesünder zu mehr Erfolg

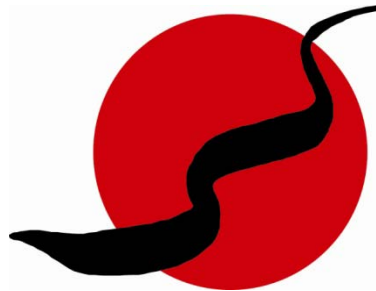
und unsere Mitmenschen profitieren auch davon.

Die gemeinsame Lösung - **WIN/WIN** Situation ist nicht nur entspannter und ethischer

sondern auch betriebswirtschaftlich wesentlich **erfolgreicher**.

Lets **do** it!

**Vielen Dank
für die Aufmerksamkeit**



**und viel Erfolg
bei der Umsetzung**

www.sales-do.de