

**Master
Seller**

Checkliste

**In 20 Schritten zum
Meister der Kommunikation!**

**Mike Dierssen
Verkaufsmotivator**



Master Seller

Effektive Kommunikation ist der Schlüssel zum erfolgreichen Verkauf.

Durch klare und positive Kommunikation kannst du **Vertrauen aufbauen** und den **Kunden überzeugen**.

Diese Checkliste hilft dir dabei, deine **Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern** und **effektiver im Verkauf zu kommunizieren**.

*you Rock,
ever Mike*

1. Spreche klar und deutlich



Achte auf eine verständliche und deutliche Aussprache:

Sprich klar und deutlich, um sicherzustellen, dass der Kunde dich gut versteht.



Eine klare Aussprache hilft, Missverständnisse zu vermeiden und zeigt Professionalität.

Vermeide Fachjargon:



Verwende einfache und verständliche Sprache, um Missverständnisse zu vermeiden.

Informationen werden besser verstanden!



Passe dein Sprechtempo an:

Spreche nicht zu schnell und mache Pausen, um dem Kunden Zeit zum Verstehen zu geben.

Betone wichtige Punkte:



Hebe wichtige Informationen durch Betonung hervor, um sie im Gedächtnis des Kunden zu verankern.

2. Verwende positive Sprache



Nutze positive Formulierungen und vermeide negative Ausdrücke:



Zum Beispiel ein Wort, was überhaupt nicht verkauft ist, versuchen, kosten oder entscheiden.

Positive Sprache schafft eine positive Atmosphäre und beeinflusst das Gespräch positiv.



Für viele Verkäufer ist der Preis viel häufiger ein Problem als im Kopf des Kunden.

Konzentriere dich auf Lösungen statt auf Probleme:



Zeige dem Kunden, wie dein Produkt seine Probleme löst, anstatt die Probleme selbst zu betonen.



Vermeide Verneinungen:

Formuliere Aussagen positiv, um Missverständnisse zu vermeiden.



Betone die Vorteile und den Nutzen:



Heben die positiven Aspekte deines Produkts hervor, um den Kunden zu überzeugen.

3. Achte auf nonverbale Kommunikation



Körpersprache und Mimik sind ebenso wichtig wie das gesprochene Wort:

Achte auf eine positive Körpersprache, um Vertrauen zu schaffen.



Dein emotionaler Zustand wird immer eins zu eins ausgedrückt, durch deine Körpersprache.



An deinem Augenkontakt kann dein Gegenüber ablesen, wie sicher du deiner Sache bist.

Halte Augenkontakt:



Augenkontakt zeigt, dass du interessiert und aufmerksam bist.



Lächle:

Ein Lächeln schafft eine freundliche und einladende Atmosphäre.

Achte auf deine Haltung:



Eine offene und aufrechte Haltung signalisiert Selbstbewusstsein und Offenheit.

4. Passe dich dem Gesprächspartner an



Stimme Tonfall und Sprechgeschwindigkeit auf den Kunden ab:

Passe deinen Tonfall und dein Sprechtempo an den Gesprächspartner an, um eine bessere Verbindung zu schaffen.



Kunden fühlen sich eher wohl und verstanden, wenn sie das Gefühl haben, auf einer Wellenlänge mit dem Verkäufer zu sein.

Verwende die Sprache des Kunden:



Nutze Begriffe und Ausdrücke, die der Kunde verwendet, um eine gemeinsame Basis zu schaffen.



Sei flexibel:

Passe dich den Bedürfnissen und dem Verhalten des Kunden an, um das Gespräch optimal zu gestalten.



Bei Desinteresse oder Widerstand kann der Verkäufer sofort den Kurs ändern, um den Kunden wieder für sich zu gewinnen.

Achte auf die Reaktionen des Kunden:



Beobachte die Reaktionen des Kunden und passe deine Kommunikation entsprechend an.

5. Nutze Geschichten und Beispiele



Veranschauliche deine Aussagen mit passenden Geschichten und Beispielen:

Geschichten und Beispiele machen deine Aussagen greifbarer und verständlicher.



Emotionen spielen eine entscheidende Rolle bei Kaufentscheidungen, und eine gut erzählte Geschichte kann Begeisterung, Vertrauen oder Dringlichkeit hervorrufen.



Kunden erinnern sich eher an eine überzeugende Erfolgsgeschichte, die sie emotional angesprochen hat, und verknüpfen diese positiv mit dem Angebot.

Nutze Erfolgsgeschichten:



Erzähle von erfolgreichen Kunden, um den Nutzen deines Produkts zu verdeutlichen.



Halte die Geschichten kurz und prägnant:

Fasse dich kurz, um die Aufmerksamkeit des Kunden zu halten und die wichtigsten Punkte zu betonen.

Sei authentisch:

Verwende echte Beispiele aus deiner eigenen Erfahrung, um glaubwürdig zu wirken.



Sei Du und erzähle Beispiele aus deinem Leben! Das verkauft am besten!

Verkaufs-Training by Mike Dierssen



**In dieses Webinar habe ich
all mein Wissen aus 40 Jahren
Verkaufs-Erfahrung gesteckt.**

Im Webinar lernst Du:

- Wie Du Dir das Mindset und Selbstbewusstsein eines Verkauf-Superstars aneignest
- Wie Du mit dem 4 Stufen Modell JEDES Verkaufsgespräch erfolgreich abschließt
- Das genaue System, mit dem Du Deine Abschlussquote um 300 % erhöhst

**BONUS-PDF: 30+1 Tipps &
Tricks der Masterseller für
SOFORT mehr Abschlüsse**

**Hier klicken und
Teilnahme sichern!**

**Master
Seller**

