careerplus
Passt perfekt.

Authentisch verkaufen – leichter gesagt als getan!

von **Gastautor** • 8 Mai 2015

Sei du selbst! Ein guter Verkäufer gewinnt seine Kunden ohne Tricks, sondern mit ehrlicher Überzeugung. Verkaufsexperte Dietger Löffler referierte an den Sales Clubs über den Trend zu mehr Authentizität im Verkauf. Hier führt er seine Gedanken nochmals aus.

Careerplus Sales Club mit Dietger Löffler: «Überzeugen Sie mit Glaubwürdigkeit und verbessern Sie Ihren Verkaufserfolg.»

Die Sales Clubs* von Careerplus sind eine gute Gelegenheit, moderne Verkaufsansätze zu vermitteln und auch interaktiv zu erarbeiten. Schon der Vortragstitel der Clubs, «Authentisch verkaufen – mit mehr Ehrlichkeit zum Erfolg», war in der Analyse anspruchsvoll, da erst mal geklärt werden musste, was man unter jedem Begriff versteht.

Bei **«authentisch»** könnte man vereinfacht fragen: Bist du ein Original? Wird sich die Kundin oder der Kunde positiv an dich erinnern? Bist du dich selbst, ohne etwas vorzuspielen? Und bist du so, dass man gerne wieder Kontakt mit dir haben möchte?

> Die Frage «Wie werde ich authentisch?» hat sich nach diesen Definitionen schnell erledigt: Wir sind, wie wir sind, und es ist kaum möglich, uns in den Grundzügen unseres Seins zu verändern.

Beim **«Verkauf»** geht es in erster Linie darum, sich selbst zu verkaufen. Wenn der Verkäufer als sympathisch wahrgenommen wird, kann er Vertrauen aufbauen – eine wichtige Grundlage, um überhaupt einen Verkauf durchführen zu können. Der Akt der formellen Übertragung einer Sache oder einer Dienstleistung ist dann «nur» noch die logische Folge, wenn vorher im persönlichen Gespräch alles richtig gelaufen ist. Übrigens bezahlen wir auch gerne höhere Preise, wenn alles gestimmt hat und wir uns gut behandelt fühlen.

Ein weiterer Punkt ist die **«Ehrlichkeit»**. Das ist eine schwierige Angelegenheit, und wenn man sie ganz genau nimmt – was man tun sollte –, ist es schwierig und oft anstrengend. Keine Notlüge mehr, kein Flunkern, keine Halbwahrheiten – einfach die Wahrheit, höflich und direkt. Jeder wird es einem danken, und es wirkt sehr vertrauensbildend. Hier ist auch der Begriff der Fairness elementar: Nur ein von beiden Seiten als fair empfundenes Geschäft ist nachhaltig und kann sich wiederholen. Übrigens ist in Bezug auf die Ehrlichkeit die starke Wirkung der Körpersprache nicht zu unterschätzen. Es ist fast nicht möglich, sich hierbei zu verstellen, und der aufmerksame Beobachter wird schnell merken, ob man es ehrlich meint. Der Fachbegriff heisst kognitive Dissonanz und bezeichnet die Abweichung vom Wort zur Körpersprache oder zu sonstigen Wahrnehmungen (zum Produkt zum Beispiel).

Schlussendlich ist noch der **«Erfolg»** zu definieren, was leichtfällt: Erfolg ist, wenn man sein Ziel erreicht hat.

Wie werde ich authentisch?

Die Frage «Wie werde ich authentisch?» hat sich nach diesen Definitionen schnell erledigt: Wir sind, wie wir sind, und es ist kaum möglich, uns in den Grundzügen unseres Seins zu verändern. In der Regel sind Prägung, Erziehung und Heranwachsen abgeschlossen. Wir können unsere Charakterzüge selbstverständlich erweitern, ergänzen und versuchen, nicht so Geeignetes zu verändern. Nur: Im Grunde sollten wir akzeptieren, wie wir sind – und das Beste daraus machen.

Die Frage lautet also eher: «Wie bin ich und was möchte ich davon zeigen?». Es ist eine dauerhafte Aufgabe, an sich zu arbeiten und eine immer neu passende Antwort zu finden. Übrigens kann man davon ausgehen, dass wir die Grundlagen des guten Verkaufens in uns tragen. Denn von Kind auf verkaufen wir immer und überall: Immer wenn ich etwas erreichen möchte, gebe ich mir Mühe, mit guten Argumenten oder nonverbal zu überzeugen. Das Kleinkind, wenn es Hunger hat, das Kind mit einer für Eltern unwiderstehlichen Mimik, später folgen heitere Argumente und endlose Diskussionen mit Teenies. Und wir alle erlernten die interessante und gewinnende Wechselwirkung zwischen Charme und Argumenten, Worten und Körpersprache. Wenn ich also eine bestimmte Stelle unbedingt möchte, werde ich mich gut verkaufen. Wenn ich als Arbeitgeber einen bestimmten Mitarbeitenden unbedingt verpflichten möchte, werde ich mein Unternehmen gut verkaufen. Und wenn ich eine Idee durchsetzen möchte, werde ich sie gut verkaufen – mit Charme, passenden Argumenten und vor allem mit Herzblut.

> Wenn wir von etwas überzeugt sind, werden wir das authentisch vermitteln, ehrlich und begeistert."

Lassen Sie doch beim nächsten Verkauf einfach einmal Suggestivfragen, unfaire Dialektik mit Behauptungen und Fangfragen sowie altmodische Abschlusstechniken weg. Und wenn es möglich und ehrlich ist, vermitteln Sie doch schon im Vorfeld nonverbal Freude. Sie kommen mit Sicherheit authentisch zum Erfolg!

** Die Sales Clubs von Careerplus sind regelmässig stattfindende Networkinganlässe mit hochkarätigen Fachreferenten. Die diesjährigen Sales Clubs fanden zwischen dem 29.4. und 6.5. statt. Hier geht's zur Eventseite:* ***Sales Clubs****.*

Zur Person

Dietger Löffler ist Zentralvorstand des Berufsverbandes Swiss Marketing und Interimsmanager der Al'fiya Beratung AG. Mit über 20 Jahren Vertriebs- und Führungserfahrung in Industrie- und Dienstleistungsunternehmen wie OVB und Schweizerische Vermögensberatung kennt er nicht nur die Kundenseite, sondern weiss auch, wie man erfolgreiche Verkaufsgespräche führt, neue Kunden akquiriert und bestehende Kunden bindet.

Photos gallery

careerplus
Passt perfekt.

Offene Stellen: Wir haben aktuell 153 Sales-Jobs in der Schweiz

Weiterlesen

ÄHNLICHE ARTIKEL

von **Careerplus** 15 JANUAR 2016

Bewerbung: Formale Mängel als Ausschlusskriterium?

Im Bewerbungsprozess bleibt oft nicht viel... (...)

Weiterlesen

von **Careerplus** 27 NOVEMBER 2015

Persönlichkeitstests: Der Cultural Fit wird immer wichtiger

Immer häufiger suchen Unternehmen nach... (...)

Weiterlesen

von **Careerplus** 13 NOVEMBER 2015

MAI 2015

TAGS

Dietger Löffler | **Authentisch verkaufen** | **Authentizität**

Kategorien : **Expertise**

Berufsgruppen : **sales**

Bewerbungsgespräch: Das strukturierte Interview ist der STAR

Effizient und erprobt: Das persönliche...(...)

Weiterlesen

Kommentare

Connect to comment