
Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser!

Trotz aller technischen Neuerungen und Hilfsmittel im Verkauf bleibt das professionell geführte Verkaufsgespräch das A und O jeder erfolgreichen Vertriebstätigkeit. Eine regelmäßige Selbstüberprüfung und Aktualisierung der persönlichen Arbeitstechnik sind gute Voraussetzungen dafür, mit den Veränderungen von heute Schritt zu halten.

In dieses Buch sind meine in mehr als 1000 Vertriebsseminaren und Vorträgen gewonnenen Erfahrungen eingeflossen. Mit Einverständnis der Teilnehmer werden Auszüge aus Verkaufsgesprächen wörtlich wiedergegeben, die entweder beim Kunden direkt oder im Rollenspiel eines Verkaufsseminars stattgefunden haben.

Das Durcharbeiten dieser praktischen Beispiele wird Ihnen wichtige Kenntnisse vermitteln. In meinen Kommentaren finden Sie darüber hinaus ausreichend Möglichkeiten, die Beispiele auf Ihr persönliches Berufsfeld zu übertragen. Ausgehend von der Einstellung zum Job über Arbeitstechniken erhalten Sie Hinweise für Ihren persönlichen Weg zum Verkaufsprofi.

Das *erste Kapitel* beschäftigt sich mit der wichtigsten Voraussetzung für einen erfolgreichen Verkäufer: der Einstellung zum Job. Wir sind selbst dafür verantwortlich, uns ständig weiterzuentwickeln, indem wir bewusst Handlungen setzen, die uns schwerfallen. Denn das ist die Voraussetzung für eine erfolgreiche Weiterentwicklung. Diesen Prozess beschreibe ich als das

Überschreiten der „roten Linie“, eine Entwicklungsgrenze, an die wir immer wieder stoßen.

Entwicklung im Verkauf setzt die Bereitschaft voraus, diese „rote Linie“ ständig zu überschreiten. Die „rote Linie“ sieht für jeden Verkäufer anders aus. Bei einem liegt sie im „Telefonieren“, beim zweiten in der „Abschlusstechnik“, beim dritten in der „konsequenten Umsetzung“. Wie auch immer die „rote Linie“ aussieht, ein Verkäufer kann sich nur entwickeln, wenn er sie bewusst überschreitet. Darum werden Sie in diesem Kapitel aufgefordert, Ihre persönlichen „roten Linien“ zu entdecken, und Sie erhalten auch konkrete Hinweise, wie Sie diese überschreiten können.

Im *zweiten Kapitel* geht es um ganz konkrete Arbeitstechniken. Hier spielen Organisation, Telefonakquise, Motivforschung, Einwandbehandlung, Umstiegsfragen im Verkaufsgespräch, Abschlusstechnik die zentrale Rolle. Die Beispiele sind sehr praxisnah gestaltet. Sie stammen zum Großteil aus den Sequenzen mit Verkäufern in Seminaren oder im Coaching sowie aus persönlichen Erfahrungen. Die Beispiele werden anhand von Verkaufsgesprächen in „gängigen Branchen“, wie zum Beispiel Versicherung, Bank, Tourismus, geschildert. Damit werden Erfahrungen angesprochen, die Sie in Ihrem Leben als Verkäufer und als Kunde bereits gemacht haben. Arbeitsanleitungen unterstützen Sie dabei, die gewonnenen Erkenntnisse auf die spezifischen Anforderungen in Ihrer Branche zu übertragen und Ihr Verhalten im Verkaufsgespräch entsprechend zu adaptieren.

Im *dritten Kapitel* geht es um Ihren persönlichen Weg zum Profi im Verkauf. Dort wird aufgezeigt, wie Sie die Inhalte dieses Buches für sich am besten nutzen können.

Am Schluss des Buches finden Sie wichtige Kernaussagen im Überblick und einige Ausführungen über den Sinn der Ordnung in Verkaufsprozessen.

Die einzelnen Abschnitte sind voneinander klar getrennt. Die größte Wirkung für Ihre persönliche Entwicklung zum Profi im Verkauf erzielen Sie aber, wenn Sie das Buch vom Anfang bis zum Schluss durcharbeiten.

Nun bleibt mir nur noch, Ihnen viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg bei der Umsetzung zu wünschen.

Ihr

A handwritten signature in black ink, reading "Haul Heindl". The script is cursive and fluid, with the first name "Haul" and last name "Heindl" clearly distinguishable.

Auf dem Weg zum Profi im Verkauf
Verkaufsgespräche zielstrebig und kundenorientiert
führen

Herndl, K.

2015, XI, 199 S., Softcover

ISBN: 978-3-8349-4718-5