

Warum es der reine Berater in Zukunft schwer haben wird

Der empathische Verkäufer gewinnt Persönlichkeitsentwicklung verkauft

»Schau mal, der kleine Junge da hinten, der wird bestimmt mal ein guter Verkäufer!« Wenn wir jetzt nach dem Grund fragen, dann ist die klare Antwort: »Er kann gut reden.« Muss ein guter Verkäufer wirklich gut reden können? Oder muss er nicht viel eher hoch empathisch sein, andere Menschen in der Tiefe verstehen und lösungs- sowie abschlussorientiert kommunizieren können?

Echte Kompetenz bei Verkäufern bemessen wir an den richtigen Fragen, nicht an den richtigen Aussagen. Wir Menschen haben jede Menge

Denkmuster und Glaubenssätze an denen wir festhalten. Gerade in Bezug auf das Verkaufen. Das Resultat sind Verkaufsgespräche, die noch viel Luft nach oben haben. Wir halten so stark an diesen Denkmustern fest, weil wir glauben: »Da es alle machen, ist es normal und vor allem richtig.« Unser Gefühl sagt aber etwas anderes.

Für viele Verkäufer fühlt sich verkaufen unglaublich schwer an. Sie spüren einen enormen Erfolgsdruck. Schlimmstenfalls sind sie mit ihrem Kunden nicht mehr auf Augenhöhe und beten Produktmerkmale runter. Dabei gibt es effizientere Wege des Verkaufens, die oft gar nicht bemerkt werden: die des empathischen Verkaufens. Dafür müssen wir etwas vermeintlich sehr schweres schaffen: auf unser Gefühl hören.

Wir brauchen Verkäufer mit einer großen Empathie, Verkäufer mit einer guten Intuition. Verkäufer, die Menschen wirklich verstehen. Diese seltene Art Verkäufer hilft seinen Kunden, die wahren, die oft unbewussten Kaufmotive zu ergründen. Diese Art Verkäufer ist in der Lage, in Kürze eine starke Beziehung aufzubauen und nimmt den Kunden mit auf eine Reise zu einer Lösung, die wirklichen Mehrwert stiftet. Dann sind wir mitten in der Persönlichkeitsentwicklung. Eine spannende Reise vom Produktdatenblattzitiierer zum empathischen Verkäufer.

**Der Verkäufer ist tot -
lang lebe der Verkäufer.**

Dirk Stöcker

Über den Autor:

Dirk Stöcker ist einer der besten Verkaufstrainer Deutschlands. Er ist der »Klarheitsbringer« in Unternehmen. Zu seinen Kunden zählen mittelständische Unternehmen und Konzerne wie die Bitburger Braugruppe, 1&1, Deutsche Apotheker- und Ärztekbank, Mitsubishi Gabelstapler und andere.

Sein Credo: »Es ist Zeit für eine neue Ära des Verkaufens! Werteorientiertes und abschluss sicheres Verkaufen braucht Verstand, Herz und Seele. Alles fängt damit an, den Menschen wirklich verstehen zu wollen.« Nur so entstehen echte Win-Win-Situationen. Nur dann ist ein Geschäft wirklich ein Geschäft.

In seinen Workshops, Verkaufstrainings und Vorträgen hilft Dirk Stöcker seinen Kunden dabei, Verkaufen und Kommunikation leichter und stressfreier zu machen – und damit auf natürliche Weise erfolgreicher. Dabei legt er großen Wert auf die Persönlichkeitsentwicklung seiner Teilnehmer. Denn ohne starke Persönlichkeit, kein starker Verkauf!

Weitere Informationen und Kontakt auf:



www.triup.de

Die Onlineakademie für Verkäufer mit
Persönlichkeit: www.triup-group.de



www.triup-group.de

**Kostenloses e-book Einwandwand-
behandlung: Nie wieder sprachlos –
Dein persönlicher Schlüssel für Deine
persönliche Einwandbehandlung.**



www.triup.eu/e-book-einwaende

Buch-Tipp:

Dirk Stöcker zeigt dir in seinem Buch, wie du eine tiefe Vertrauensbasis zu deinen Kunden herstellst und herausfindest, was sie wirklich brauchen. Er hilft dir, alte Denkmuster abzubauen und vermittelt dir eine Menge an Verkaufstechniken, die dich in diesem neuen Zeitalter garantiert erfolgreich machen. Das funktioniert im persönlichen Gespräch sowie am Telefon oder in Video-Calls. In diesem Buch erwarten dich wertvolle Gesprächsstrukturen, die Anwendung von Verkaufspsychologie und Tipps für die richtige Vorbereitung, Einwandbehandlung sowie Verkaufsabschlüsse.



www.triup.eu/die-verkaufsevolution

