BEGEISTERN UND VERKAUFEN!

Verkaufen ist ein einzigartiger zwischenmenschlicher Prozess und basiert auf effektiver Kontakt- und Kommunikationsgestaltung. Wenn Verkaufen scheitert, dann hat das zumeist nur wenig mit den angebotenen Produkten oder den Dienstleistungen zu tun. Menschen kaufen keine Produkte. In Wirklichkeit kaufen sie positive Gefühle und Emotionen. Erst wenn es Ihnen gelingt, den Kunden rasch von der richtigen Seite seiner Persönlichkeit mit seinen Wahrnehmungsmustern anzusprechen, wird es Ihnen gelingen ihn emotional von den Vorteilen Ihres Angebotes zu überzeugen.

Genau darum geht es bei dieser effizienten und kompakten SIZE SMART® Kurzanalyse. Sie lernen sich selbst und Ihren jeweiligen Kunden besser kennen und verstehen. Durch eine Gegenüberstellung Ihrer Verkaufspersönlichkeit und jener Ihres Kunden erfahren Sie, wie Sie Ihren persönlichen Verkaufserfolg steigern können.

SIZE SMART® und TOP im JOB GmbH® - alle Rechte vorbehalten. Mehr Informationen unter www.sizesmart.at/Impressum

KONTAKTVERHALTEN

IHRE VERKAUFS-PERSÖNLICHKEIT

Ihre vermutlich bevorzugtes Kontakt- und Beziehungsverhalten:

SACHLICH UND UNTERSTÜTZEND

Sie gehen aktiv auf Ihre Kunden zu und nehmen mit ihnen zunächst über Ihr sachliches Denken Kontakt auf.

Sie bevorzugen eine eher geschäftsmäßige, rational-sachliche Kundenbeziehung, in der Sie sich zurückhaltend, freundlich, fürsorglich und unterstützend zeigen.

Gefühle und Nähe werden von Ihnen eher wenig gezeigt.

IHRE EINSCHÄTZUNG ZU MAX VERTRIEBSMUSTER

Das sind vermutlich die Kontakt- und Beziehungserwartungen Ihres Kunden:

FÜRSORGLICHE UND LEBENDIGE BEZIEHUNG

Die „offene Tür“ zu diesem Kunden sind Gefühle. Vor den eigentlichen geschäftlichen Aktivitäten schätzt er zunächst eine längere Kontaktphase, in der auch Persönliches, in einer lockeren und spielerischen Atmosphäre, ausgetauscht werden kann..

Basis für eine gute Beziehung ist eine Grundeinstellung, in der Sie dem Kunden weder unterlegen noch überlegen begegnen (Ich bin o.k. – du bist o.k.).

Dieser Kunde sucht neben dieser positiven Grundeinstellung eine lebendige, verspielte und amüsante Beziehung in einer angenehmen Atmosphäre.

Ihre Persönlichkeit bestimmt, wie Sie bevorzugt mit Kunden Kontakt aufnehmen und die Beziehung mit ihnen gestalten. Bei manchen Kunden passt das sehr gut, bei andere Kunden kann das eher ungünstig sein und Sie könnten "steckenbleiben,"

SIZE SMART® und TOP im JOB GmbH® - alle Rechte vorbehalten. Mehr Informationen unter www.sizesmart.at/Impressum

STÄRKEN

IHRE VERKAUFS-PERSÖNLICHKEIT

Ihre vermutlichen Stärken und Erfolgsfaktoren im Verkauf:

VERANTWORTUNGSBEWUSST UND UNTERSTÜTZEND

Sie verbinden verantwortungsbewusstes und unterstützendes Verhalten mit Vorstellungskraft und Gelassenheit. Sie sind um das Wohlergehen Ihrer Kunden bemüht und wollen immer das „Richtige“ tun.

- verantwortungsbewusst
- sachlich-logisch
- pflichtbewusst
- gewissenhaft
- fürsorglich unterstützend
- freundlich

IHRE EINSCHÄTZUNG ZU MAX VERTRIEBSMUSTER

Das sollen Sie vermutlich bei diesem Kunden tun:

FÜRSORGLICH UND SPIELERISCH

Dieser Kunde nimmt Menschen und Dinge über das Gefühl wahr und Themen wie Familie, Freundschaften sowie Spaß, Neugier und spontane kreative Ideen haben einen hohen Stellenwert.

- Sorgen Sie für einen positiven und lebendigen persönlichen Kontakt und verhalten Sie sich freundlich, offen und herzlich.
- Achten Sie auf ein fürsorgliches, gefühlsgeleitetes und spielerisches Vorgehen und sorgen Sie für eine lockere Atmosphäre, in der Kaufen Spaß macht.
- Ermöglichen Sie dem Kunden, eigene kreative Ideen zu verwirklichen, und halten Sie ihn möglichst frei von zu vielen organisatorischen Details und Regeln.

Stärken und Erfolgsfaktoren sind Fähigkeiten, die Sie aufgrund Ihrer Persönlichkeit bereits von Kindheit an entwickelt haben und die Sie für den Verkaufserfolg zur Entfaltung bringen können.

SIZE SMART® und TOP im JOB GmbH® - alle Rechte vorbehalten. Mehr Informationen unter www.sizesmart.at/Impressum

VERKAUFSSTIL

IHRE VERKAUFS-PERSÖNLICHKEIT

Ihr vermutlich bevorzugter Verkaufsstil:

VERANTWORTUNGSVOLL UNTERSTÜTZEND

Sie sind um die Zufriedenheit Ihrer Kunden bemüht und wollen immer „das Richtige“ tun. Sie kümmern sich um sie mit viel persönlichem Einsatz verantwortungsvoll, fürsorglich und unterstützend. Sie fordern dabei wenig für sich und freuen sich, wenn Sie Ihre Aufgabe gut erledigt haben.

Verkaufen ist für Sie eine logische Herausforderung, die mit System, einer gründlichen Analyse sowie mit Ruhe und Abstand zu lösen ist.

IHRE EINSCHÄTZUNG ZU MAX VERTRIEBSMUSTER

Trümpfe, mit denen Sie vermutlich Ihren Kunden emotional überzeugen können:

ANREGEND UND ORIGINELL

Präsentieren und argumentieren Sie so, dass möglichst alle Sinne Ihres Kunden positiv angesprochen werden. Ermöglichen Sie dem Kunden, ein Gefühl zu entwickeln, wie Ihr Angebot dazu beitragen wird, positive Emotionen zu erleben.

Zeigen Sie in jeder Phase aufrichtig, dass Ihnen der Kunde persönlich sehr wichtig ist.

Es ist ein großer Vorteil, wenn Ihre Präsentation – wie auch Ihre Argumente so gewählt werden, dass sich Ihr Kunde durch kreative, witzige und originelle Aspekte Ihrer Produkte und Dienstleistungen positiv angeregt und stimuliert fühlt.

Ihr Verkaufsstil ist durch die Wesens- und Charaktereigenschaften Ihrer Persönlichkeit stark geprägt. Obwohl Ihr tägliches Rollenverhalten im Verkauf durch Erwartungen des Unternehmens sowie durch Ausbildungen und Trainings beeinflusst ist, wird in der Art und Weise wie Sie Ihre Verkaufsrollen wahrnehmen, die Charakteristik Ihrer Persönlichkeit immer erkennbar sein.

SIZE SMART® und TOP im JOB GmbH® - alle Rechte vorbehalten. Mehr Informationen unter www.sizesmart.at/Impressum

UNTER STRESS

IHRE VERKAUFS-PERSÖNLICHKEIT

Verkaufsverhalten, dass Sie möglicherweise unter Stress zeigen:

PERFEKTIONISMUS UND ÜBERANPASSUNG

- Es kann sein, dass Sie unter Stress angespannt sind und sich zur Perfektion gezwungen fühlen. Sie tendieren dann zu Überdetaillierung und Überinformation. Das kann bei manchen Kunden zu Überforderung und Ablehnung führen.
- Es fällt Ihnen schwer, „Nein“ zu sagen. Sie nehmen damit möglicherweise Nachteile für sich und das eigene Unternehmen in Kauf.
- Sie können mit gefühlsbetonten Kunden wenig anfangen und es fehlt manchmal an ausreichend zwischenmenschlichem Kontakt.

IHRE EINSCHÄTZUNG ZU MAX VERTRIEBSMUSTER

Das sollten Sie vermutlich bei Ihrem Kunden vermeiden:

KRITIK AM VERHALTEN UND DIREKTIVE ANWEISUNGEN

- Verhalten direkt oder indirekt kritisieren
- Direktive Anordnungen geben
- Ernsthaftes und sachlich-nüchternes Verhalten
- Gefühle verletzen durch kaltes, abweisendes, unhöfliches oder schroffes Verhalten
- Von oben herab kommunizieren
- Kreative Ideen und originelle Vorstellungen nüchtern zurückweisen

Psychischer Stress ist ein biochemischer Vorgang unseres Gehirns. Er wird ausgelöst durch die Angst, etwas nicht schaffen zu können bzw. nicht genügend Ressourcen zu haben, eine Situation meistern zu können. Unter Stress kann die Bandbreite Ihrer Handlungsmöglichkeiten als Verkaufspersönlichkeit stark eingeschränkt sein und zu erheblichen Kommunikationsproblemen führen.

SIZE SMART® und TOP im JOB GmbH® - alle Rechte vorbehalten. Mehr Informationen unter www.sizesmart.at/Impressum

FRAGEN ZUM REFLEKTIEREN IHRES AUSWERTUNGSERGEBNISSES:

- Wie weit verlasse ich mich hauptsächlich auf meine fachliche Kompetenz und achte wenig darauf, mit welcher Kundenpersönlichkeit ich jeweils zu tun habe?
- Wie weit ist mein Verhalten bei diesem potenziellen Kunden geeignet, einen guten Kontakt und eine tragfähige Beziehung herzustellen? Was passt? Was sollte ich vermutlich ändern?
- Wie weit wird es mir mit meinem bevorzugten Verkaufsstil gelingen, diesen potenziellen Kunden auch emotional zu überzeugen? Was passt? Was sollte ich vermutlich ändern?
- Welche meiner Stärken können mir dabei helfen – was fehlt vielleicht noch?
- Was sollte ich bei diesem Kunden tun und was unbedingt vermeiden?
- In welchen Situationen gerate ich unter Stress und was kann ich tun, um zu lernen damit positiv umzugehen?

Hinweis:
Beachten Sie dazu eventuell auch die SIZE SMART® Kurzanalyse: STRESS LASS NACH

SIZE SMART® und TOP im JOB GmbH® - alle Rechte vorbehalten. Mehr Informationen unter www.sizesmart.at/Impressum