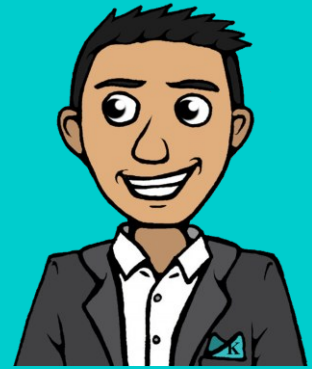




Sales-Zombie

— ODER —



Kundenheld

Welcher Sales-Typ bist Du?

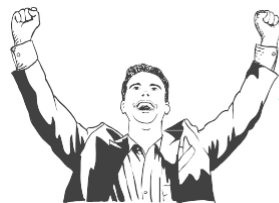
Mehr hochwertige Leads, höhere Umsätze?

Da geht aus Deiner Sicht deutlich mehr im Marketing und im Vertrieb?

Ja!? Dann ist es jetzt Zeit für Dich, herauszufinden, **welches Sales-Niveau Du aktuell hast!**

Sales-Zombie oder Kundenheld – Das ist hier die Frage! 😊

Stelle Dich dem nachfolgenden Test und finde es jetzt heraus **an welcher Stelle Du Deine Sales-Performance noch weiter steigern kannst!**



DERNABICHT®

...WEIL KUNDENHELDEN BESSER VERKAUFEN

kontakt@dernabicht.com +43 699 177 77 903

www.dernabicht.com

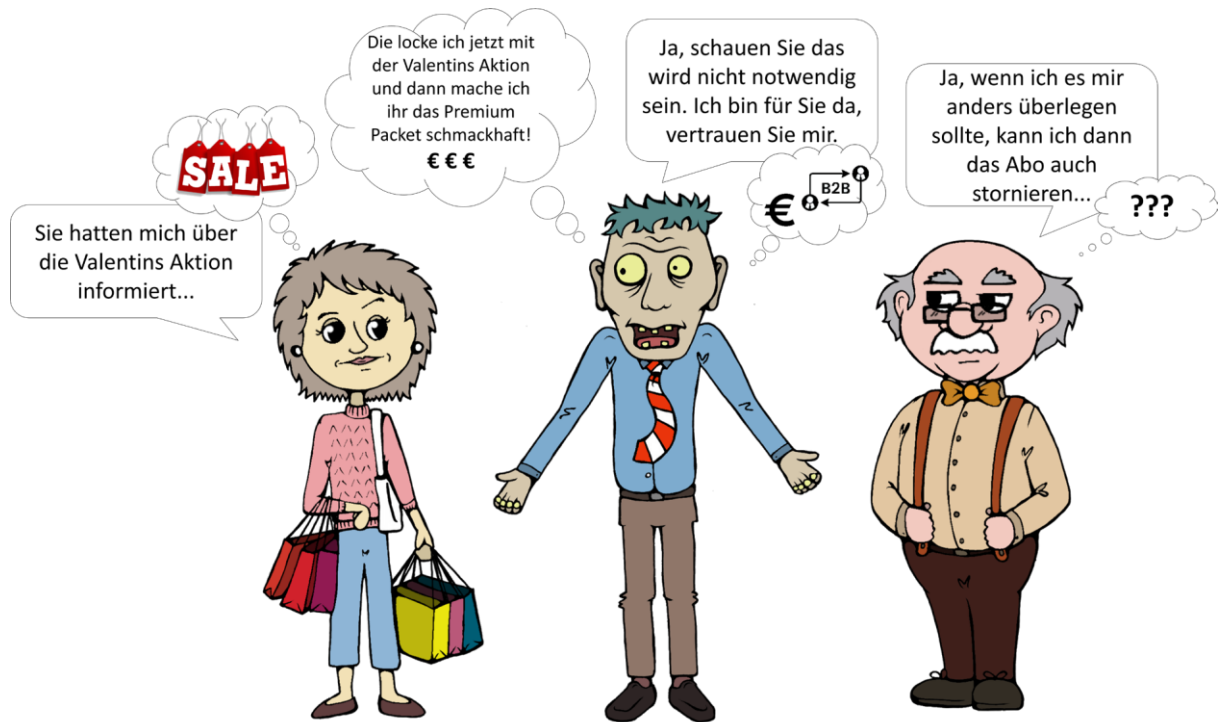


Du hast einen sehr guten Pitch und ein paar Verkaufstechniken, die Du konsequent bei allen Deinen Wunschkunden einsetzt?		
Du kennst die Kauftreiber Deiner Wunschkunden?		
Du weißt, ab welchem Zeitpunkt sich Deine Wunschkunden mit einer möglichen Lösung beschäftigen müssen? #criticalevent		
Du kennst den jeweiligen Entscheidungsweg Deiner Wunschkunden und welche Personen in die Entscheidung involviert sind?		
Du weißt welche Faktoren die Kaufentscheidung Deiner Wunschkunden am stärksten beeinflussen?		
Die größten Hürden und Einwände Deiner Wunschkunden sind Dir bekannt und Du hast wirksame Antworten proaktiv im Marketing und im Vertrieb erfolgreich im Einsatz?		
Du erkennst die Erwartungen Deiner Wunschkunden an Dich, an Deine Produkte und Leistungen kurz, mittel und langfristig?		
Für Deine unterschiedlichen Wunschkunden und Wunschpartner hast Du Buyer-Personas, oder Wunschkundenprofile entwickelt und nutzt diese auch in Deiner täglichen Praxis?		
Du weißt exakt für welche Kunden-Herausforderungen, Ziele, Aufgaben, Wünsche sich Deine Produkte oder Leistungen am besten eignen?		
Du hast Qualifizierungs-Kriterien festgelegt die dafür sprechen, ob es sich um keinen idealen Kunden, oder Lead handelt?		
Du weißt mit welcher Sorte von Kunde Du bisher am einfachsten, schnellsten und gewinnbringendsten ins Geschäft gekommen bist?		
Du hast im letzten halben Jahr zumindest ein auf Dich individuell abgestimmtes Verkaufstraining oder ein Sales-Coaching absolviert?		
Du weißt, wie Menschen Kaufentscheidungen treffen und welche Arten von Kaufentscheidungen es gibt?		
Du kannst genauso gut auf einen innovativen Wunsch-(Kunden) individuell eingehen, wie Du Dich auf einen statusbewussten Kunden einstellen kannst?		
Du nutzt professionelle Pitch- und Kommunikations-Strukturen, um mehr als einen Entscheider, oder mehr als einen Investor von Deiner Idee zu überzeugen?		
Du weißt ganz genau wie ein innovativer Kunde, ein sparsamer, oder ein statusbewusster Kunde Dein Angebot unterbewusst beurteilt und wie Du ein solches Angebot Kundentyp-spezifisch maßschneiderst?		
Du schaffst es Dir in der Praxis einen Platz im Langzeitgedächtnis Deiner Wunschkunden zu erobern und nutzt dies im Marketing und im Verkauf erfolgreich?		
Summe der jeweiligen Antworten:		



kontakt@dernabicht.com
 +43 699 177 77 903
www.dernabicht.com

Der Sales-Zombie



Was macht den Sales-Zombie aus?

Sales-Zombies neigen dazu, viel zu reden und hören wenig zu. Sales-Zombies wechseln häufig ihre Vorgehensweise. Verkaufstechniken werden oft ohne System wahllos eingesetzt. Sales-Zombies verwechseln Können mit Kennen. Sie kennen weder die Kaufmotive noch die Gründe für einen Nicht-Kauf. Sales-Zombies sind zwar oft gut vorbereitet, können aber keine Beziehung zum Wunschkunden herstellen und damit keine starke Kunden-Verbindung aufbauen.

Das Resultat: Sales-Zombies versuchen, etwas zu retten, indem sie weitreichende Zugeständnisse machen und großzügige Rabatte versprechen.

Die Folge: Die Zugeständnisse müssen bei jedem Follow-up wieder gemacht werden. Nach dem Verkaufsgespräch sinkt die Motivation, während die Frustration zunimmt.

Was ich Dir empfehle:

Wenn Du konstanter erfolgreich verkaufen möchtest, wenn Du abschlussicherer werden willst und Deine Conversion-Rate erhöhen möchtest, dann...

...sehe Dir jetzt dieses 7-minütige Video an:
<https://bit.ly/3b7c3EO>

Ich empfehle Dir, dass Du lernst, wie Du Dein vorhandenes Wissen wirkungsvoller einsetzen kannst. Wenn Du besser verkaufen möchtest, dann musst Du die Kunst der Kundentyp-spezifischen Kommunikation beherrschen.

Kundenhelden können sich in andere Menschen hineinfühlen und haben das richtige Timing. Sie wissen, welche Verkaufstechnik, welche Strategie beim jeweiligen Kunden wirkt. Sie wissen, welches Wording sie in ihren Auftragsformularen, Briefen, Emails verwenden.

Wenn auch Du den Weg des Kundenhelden gehen möchtest, dann nimm Kontakt auf und ich prüfe mit Dir, was in Deinem Fall möglich ist.



kontakt@dernabicht.com

+43 699 177 77 903

www.dernabicht.com



Was macht den Kundenhelden aus?

Kundenhelden sind empathisch, engagiert und erfolgsorientiert.

Kundenhelden können sich in andere Menschen hinein fühlen und haben das richtige Timing. Sie wissen, welche Verkaufstechnik, welche Strategie beim jeweiligen (Wunsch-)Kunden wirkt.

Sie wissen, welches Wording sie in ihren Auftragsformularen, Briefen, Emails verwenden. Sie beherrschen die Kunst des Kundentyp-spezifischen Verkaufens.

Kundenhelden wenden ihr Wissen konsequent an und weichen niemals von ihrer Strategie ab. Sie können flexibel auf Veränderungen reagieren und sind zu jedem Zeitpunkt in der Lage, sich anzupassen.

Kundenhelden nutzen die Macht der Verkaufspsychologie und sind wahre Meister der Buyer's Journey. Sie sind damit in der Lage, ihre Wunschkunden noch besser zu befähigen, die richtige Entscheidung zu treffen.

Kundenhelden denken und handeln pragmatisch. Deshalb haben sie ein ganzes Arsenal an Kommunikations-Werkzeugen erworben und wenden diese ganz flexibel an. Kundenhelden trainieren regelmäßig und optimieren ihren Werkzeugkasten stetig.

Was ich Dir empfehle:

Mache bei mir den revolutionären **Kundentypen-Test** und finde heraus, mit welchen Kunden Du besonders gerne, erfolgreich und häufig zusammenarbeitest.

Verfeinere Dein bereits bestehendes Wissen und werde durch gezielte Fokus-Trainings immer noch besser und besser.

Wenn Du nach diesem Trainings-Video: <https://bit.ly/2xanQDi> immer noch der Meinung bist, dass Du den Weg des Kundenhelden gehen möchtest, dann handle jetzt. Gehe jetzt auf meine Website und buche ein Training, Coaching, oder kontaktiere mich einfach.



kontakt@dernabicht.com

+43 699 177 77 903

www.dernabicht.com