



### Stift und Papier sind die effektivsten Verkaufshilfen (Pencil Selling)

Über 76% der Informationen werden visuell, über die Augen aufgenommen. Mit weitem Abstand, 14%, folgt dann die Aufnahme über die Ohren, wobei der Klang der Stimme einen sehr hohen Anteil der Wirkung ausmacht. Den Rest, 10%, macht der Geruch, der Geschmack und der Tastsinn aus.

Durch die heute unüberschaubare Medienvielfalt an Prospekten, Broschüren, Katalogen, DVDs, werden die Kunden von Sinneseindrücken erschlagen. All diese Medien präsentieren nur das fertige Ergebnis. Gute Verkäufer präsentieren aber nicht das fertige Ergebnis, sondern stellen den Weg zum Ergebnis zeichnerisch dar. Damit kann der Kunde die Gedankengänge noch genauer nachvollziehen und versteht den Nutzen einer Lösung viel besser,

Gerade die Themen, die für den Kunden nicht so einfach verständlich sind, lassen sich zeichnerisch wirksamer vermitteln. Er kann Schritt für Schritt Ihre Argumente nachvollziehen. Sie dringen tiefer in sein Bewusstsein hinein und haben damit einen stärkeren Einfluss auf seine Entscheidungsfindung.

Es wirkt auch sehr sicher und kompetent, wenn der Verkäufer, quasi aus dem Stand heraus, komplexe Sachverhalte grafisch darstellt, während er mit dem Kunden spricht.

**Das Wort „Wettbewerb“ verschleiern, was im Markt wirklich los ist!**

### Manche Kunden passen einfach nicht zu Ihnen!

- ▶ Wenn der Kunde und Ihr Unternehmen unterschiedliche Wertvorstellungen haben, dann werden Sie nichts verkaufen.
- ▶ Wenn Sie Qualitätsführer sind, dann passen Sie nur zu anderen Qualitätsführern und können nicht über den Preis verkaufen.
- ▶ Wenn Ihre Kernkompetenz in individuellen Lösungen und hochwertiger Betreuung liegt, dann passen Sie nicht zu denen, die Standardprodukte wollen.
- ▶ Wer für alle Zielgruppen offen ist, ist nicht ganz dicht.

**„Das Management von Zeit zu Zeit an die Front zu schicken, verhilft zum Wissen, wie die Marke draußen funktioniert. Ich halte von solchen Selbstverständlichkeiten mehr, als Manager über Schluchten zu schicken, sie auf Berggipfel hinaufzujagen oder Wüsten durchwandern zu lassen!“**

*Heinz-Joachim Simon*