



Was Sie über MEN wissen sollten

- ▶ MEN bedeutet: Methode zur Entwicklung von kundenspezifischem Nutzen.
- ▶ Mit MEN ist auch ein Verkäufer erfolgreich, der nicht unbedingt über so genanntes „Verkaufstalent“ verfügt.
- ▶ Anders als gängige Verkaufstechniken, macht der MEN-Verkäufer mit 4 speziellen Fragearten dem Kunden seinen tatsächlichen Bedarf bewusst.
- ▶ Durch MEN lernt der Verkäufer das Gleichgewicht der Gesprächsführung, statt den Kunden voll zu quatschen.
- ▶ Nur der kundenspezifische Nutzen löst das Kaufverlangen aus.
- ▶ Mit MEN formuliert der Verkäufer die entscheidenden 3 Nutzenargumente.
- ▶ Im Gegensatz dazu konzentrieren sich herkömmliche Verkaufstechniken darauf, möglichst viele Argumente zu formulieren.
- ▶ Bei MEN wird nie eine Nutzenargumentation aufgebaut, wenn der Kunde nur einen latenten Bedarf anspricht, sondern ausschließlich bei einer konkreten Bedarfsmeldung.
- ▶ Den Kunden zu einer konkreten Bedarfsmeldung zu bringen, ist die Königsdisziplin.

Wie wir intern über den Kunden sprechen, prägt unsere Einstellung und unser Handeln.

Was machen erfolgreiche Verkäufer anders

- ▶ Sie planen ihren Tag und arbeiten nach ihrem Plan.
- ▶ Sie erkennen die echten Bedürfnisse ihres Kunden und konzentrieren sich auf deren Bedürfnisbefriedigung.
- ▶ Sie verzetteln sich nicht, sondern bündeln ihre Kräfte.
- ▶ Sie halten sich nicht mit Aktivitäten auf, die sie nicht weiterbringen.
- ▶ Sie packen nur die Probleme an, die sie aus eigener Kraft lösen können.

Die Leistungen, zu denen der Mensch fähig ist, hängen nicht von seinen Möglichkeiten und Begabungen ab, sondern, wie er sich selbst einstuft.