



Die besten Verkaufsargumente: Belegbare Praxisbeispiele

- **Statt:** „Unsere Maschine hat eine sehr innovative Bedienerführung.“
Besser: „Einer unserer Kunden, der ähnlich strukturiert ist wie Ihr Unternehmen, hat durch die einfachere und übersichtlichere Bedienung unserer Maschine seine Produktivität um fast 20% gesteigert.“
- **Statt:** „Mit der neuen Telefonanlage sind Sie besser erreichbar.“
Besser: „Eine Spedition, die unser System seit 12 Monaten einsetzt, hat durch die schnellere Erreichbarkeit ihrer Mitarbeiter, die Neugeschäftsquote um fast 25% zum Vorjahr gesteigert.“
- **Statt:** „Diese Anlage bietet Ihnen eine hohe Ausgabegeschwindigkeit.“
Besser: „In einem konkreten Fall hat einer unserer Kunden durch die hohe Ausgabegeschwindigkeit der Anlage, wertvolle 2 Manntage pro Monat eingespart.“

„Wer genügend Ausdauer besitzt, wird das Wort UNMÖGLICH nie kennenlernen.“

Napoleon Hill

Durchhalten

- Einige Verkäufer geben auf, weil sie nicht wissen, dass sie kurz vor dem Ziel stehen.
- Der Durchschnittsverkäufer gibt dann auf, wenn er seine Komfortzone oder sein eingefahrenes Verhalten verlassen muss.
- Die Schwachen werden durch Niederlagen zerstört. Wollen Sie zu denen gehören?
- Die Starken nehmen Niederlagen pragmatisch. Sie sehen sie als eine Station auf dem Weg zu Ihrer Zielerreichung.
- Die Praxis beweist uns jeden Tag, dass es diese Hartnäckigkeit, der unbeugsame Wille zum Erfolg ist, die den Unterschied ausmacht.

„Diskussion gewonnen, Auftrag verloren!“ Eine Diskussion mit dem Kunden können Sie nur gewinnen, indem Sie sie vermeiden!