

# Sechs Irrtümer des Verkaufens

von Peter Troy

<< Zurück HOME Weiter >>

## Inhaltsübersicht

- Umschlag
- Inhaltsübersicht
- **Warum dieses eBook?**
- **Irrtum # 1:** Sie müssen ein "motivierter Verkäufer" werden
- **Irrtum # 2:** Sie müssen mehr an der Verkaufstechnik arbeiten
- **Irrtum # 3:** Sie müssen den Verkaufsabschluss lernen
- **Irrtum # 4:** Sie müssen ein "perfektes" Produkt haben
- **Irrtum # 5:** Sie müssen die "Einwand-Behandlung" lernen
- **Irrtum # 6:** Sie müssen als Verkäufer noch härter arbeiten

## Impressum

- Impressum

<< Zurück HOME Weiter >>

Copyright © 2003 by Topos OnLine  
Published by Topos OnLine. Alle Rechte vorbehalten

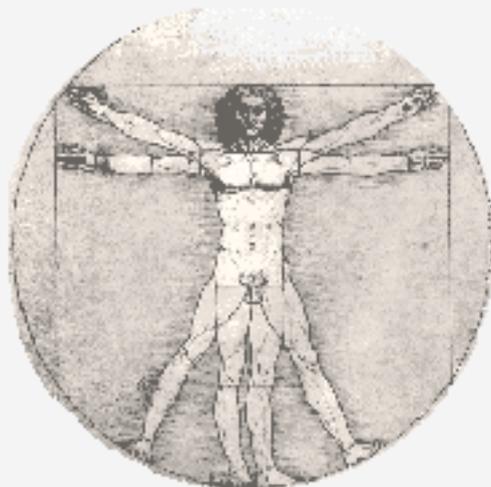
Für mehr Management-Wissen hier klicken

Topos OnLine PRESENTS

**eBook**

von Peter Troy

**Topos**



## **Sechs Irrtümer des Verkaufens**

**Kurze Statements gegen die gängige Meinung**

**Zum Inhalt**

Copyright © 2003 by Topos OnLine  
Published by Topos OnLine. Alle Rechte vorbehalten

Für mehr Management-Wissen hier klicken

# Sechs Irrtümer des Verkaufens

von Peter Troy

<< Zurück HOME Weiter >>

## Warum dieses eBook?

Ich habe selbst lange berufsmäßig im Verkauf gearbeitet. Und auch als Trainer bin ich mit den wichtigsten und effizientesten Regeln der Kommunikation und des Verkaufens täglich konfrontiert. Und ich prüfe auch laufend die neuen Entwicklungen, die ich unterrichte.

Immer wieder finde ich dieselben Fragen in meinen Seminaren. Immer wieder überraschen mich auch die Seminarbesucher anderer Trainingsanbieter mit überholten Meinungen und Theorien, die sie dort gehört haben.

Als Reaktion darauf habe ich daher in kurzer, prägnanter Form die **"Sechs Irrtümer des Verkaufens"** geschrieben.

Zugegeben: die Thesen sind ein wenig pointiert formuliert, aber sie sind es allemal wert, bedacht zu werden.

<< Zurück HOME Weiter >>

Copyright © 2003 by Topos OnLine  
Published by Topos OnLine. Alle Rechte vorbehalten

Für mehr Management-Wissen hier klicken

# Sechs Irrtümer des Verkaufens

von Peter Troy

<< Zurück HOME Weiter >>

## **Irrtum # 1: Sie müssen ein "motivierter Verkäufer" werden**

Nehmen Sie einen Dummkopf und motivieren Sie ihn.  
Was haben Sie dann? Einen "motivierten Dummkopf"!

Und tatsächlich gibt kaum etwas Schlimmeres als einen schlechten Verkäufer mit viel Engagement.

Vielleicht haben Sie schon einmal das Sprichwort gehört:

"Nichts bringt ein schlechtes Produkt schneller zu Fall als gute Werbung".

Wenn Sie nicht wissen, was Sie verkaufen, wenn Ihre Technologie überholt ist und Sie in Gesprächen stets in die falsche Richtung argumentieren: warum sollten Sie dann "mehr Motivation" mitbringen? Um noch schneller in der falschen Richtung voranzukommen?

Es ist schon überraschend, wie viele Leute mit Begeisterung und Hochdruck die falschen Sachen völlig richtig ausführen!

Sie lernen jahrelang überholte Theorien <sup>1)</sup> und wundern sich, warum sie nur zweitklassige Resultate erzielen.

---

1) Ein häufig anzutreffendes Beispiel einer solchen überholten Theorie ist die Bedürfnispyramide nach Maslow

<< Zurück HOME Weiter >>

# Sechs Irrtümer des Verkaufens

von Peter Troy

<< Zurück HOME Weiter >>

## **Irrtum # 2: Sie müssen mehr an der Verkaufstechnik arbeiten**

Ich habe viele Jahre lang Verkaufskurse studiert. Ich habe alle Bücher gelesen, die ich zu fassen bekam. Ich habe mir Tonband-Programme angehört und ich habe Seminare besucht.

Aus allen Programmen habe ich die Techniken herausgefiltert und in Praxissituationen angewendet. Aber je mehr ich diese Programme studierte und die verschiedenen Techniken übte, desto frustrierender wurde das Gesamtergebnis im Verhältnis zum Aufwand.

Nichts von dem, was ich gefunden habe, schien wirklich zu funktionieren.

Tatsächlich sind viele Verkaufstrainings nicht so gestaltet, dass sie in der Praxis eine Chance haben, erfolgreich angewendet zu werden. Und wenn Sie dafür einen Beweis benötigen, versuchen Sie einmal eine der vielgepriesenen und hochgelobten "Abschlusstechniken" in Ihrem Familienkreis anzuwenden oder die "Informationsbeschaffung durch Fragen" bei Ihrem Partner anzuwenden.

Wenn nicht einmal bei Ihnen wohlgesonnenen und vertrauten Menschen diese Techniken erfolgreich funktionieren, warum um alles in der Welt wenden Sie dieselben Kniffe und Techniken bei Ihren Kunden an?

Und dennoch empfehlen die meisten Lehrgänge und Kurse genau diesen Weg!

Kein Wunder also, dass der Ruf und die Reputation eines Verkäufers am unteren Ende der Skala angesehener Berufe rangiert.

<< Zurück HOME Weiter >>

# Sechs Irrtümer des Verkaufens

von Peter Troy

<< Zurück HOME Weiter >>

## **Irrtum # 3: Sie müssen den Verkaufsabschluss lernen**

Die Abschlusstechniken gehören zu den unseligen Erfindungen auf dem Gebiet des professionellen Verkaufens.

Abschlusstechniken sind oftmals nur ein Angriff auf die menschliche Intelligenz. Einige Abschlusstechniken wirken oftmals wie der Einsatz eines Vorschlaghammers bei der Ausgrabung eines wertvollen Fossils - sie zerstören mehr als sie helfen.

**Menschen sind keine Maschinen!**

Menschen haben keine bestimmten Knöpfe oder besondere Tasten, bei deren Betätigung sie in einer ganz bestimmten Art und Weise reagieren.<sup>1)</sup>

Wenn Leute wirklich vorhersagbar wären, wenn Verkaufen wirklich nicht mehr wäre als den einen, richtigen Knopf zu finden und ihn dann mit aller Kraft weiterzudrücken, dann wäre der Verkauf an Menschen ja vergleichbar wie das stupide und sich wiederholende Einwerfen von Geldscheinen in einen einarmigen Banditen - und natürlich wäre es ebenso enttäuschend.

---

1) Der Umgang mit anderen Menschen erfordert ein verantwortetes Menschenbild. Erst wenn dieses Bild stimmt und die eigene Persönlichkeit erlaubt, auch gegen Vorurteile selbstsicher zu sprechen, wird eine lebendige Kommunikation möglich. Zum Begriff "**Authentisches Kommunizieren**" habe ich einen Artikel im Internet veröffentlicht. Wenn Sie online sind, können Sie diesen Artikel [hier](#) nachlesen.

<< Zurück HOME Weiter >>

# Sechs Irrtümer des Verkaufens

von Peter Troy

<< Zurück HOME Weiter >>

## **Irrtum # 4: Sie müssen ein "perfektes" Produkt oder die "perfekte" Dienstleistung haben**

Viele Verkäufer kritisieren die Produkte oder Dienstleistungen, die sie verkaufen sollen, und machen diese für schlechte Verkaufsergebnisse verantwortlich. Und manchmal haben sie auch bestimmt Recht damit.

Aber sogar das beste und ausgereifteste Produkt würde nichts bewirken können, wenn das Gespräch vorher beleidigend oder auch nur aneinander vorbei abgelaufen ist, wenn die Sichtweisen des anderen nicht verstanden wurden und die Argumente nicht aufgegriffen wurden.

Wenn es an der absoluten Perfektion der Produkte liegen würde, wie oft wäre "Windows ME" verkauft worden?

Also: wenn es nicht an der Gesprächsführung liegen würde, wie sonst wäre es möglich, dass verschiedene Verkäufer ein und desselben Unternehmens (mit denselben Produkten oder Dienstleistungen) völlig unterschiedliche Verkaufsergebnisse erzielen könnten?

Wenn Sie wissen, wie Sie gute Gespräche führen müssen <sup>1)</sup>, dann wird erfolgreiches Verkaufen eine selbstverständliche Konsequenz aus diesen Grundsätzen.

---

1) Das eLearning-Angebot "**Mit Kommunikation zum Erfolg**" widmet sich ausführlich den Grundlagen der Kommunikation. Informationen dazu finden Sie online [hier](#) - Sie müssen dazu aber über eine aktive Internet-Verbindung verfügen.

<< Zurück HOME Weiter >>

# Sechs Irrtümer des Verkaufens

von Peter Troy

<< Zurück HOME Weiter >>

## **Irrtum # 5: Sie müssen die "Einwand-Behandlung" lernen**

Ich habe Verkäufer immer bedauert, die auf Einwände warten müssen, um die Chance zum Verkauf zu erhalten.

Die gelehrte Einwandbehandlung erinnert mich immer stark an zweifellos wichtige Kunst, ein Ruderboot leerzupumpen .... auf den Verkauf übertragen heißt das aber: Auspumpen, *nachdem* das Boot schon gesunken ist.

Die Kunst richtiger Gesprächsführung<sup>1)</sup> nimmt die Einwände vorweg und findet die Bedürfnisse des Kunden durch aktives Fragen<sup>2)</sup> - und das geschieht zeitlich lange bevor ein Einwand überhaupt vorgebracht werden muss.

---

1) Siehe dazu auch "**Mit Kommunikation zum Erfolg**"

2) Zur Fragetechnik selbst und zur Bedeutung finden ausführliche Erläuterungen unter "**Mit Fragen zum Erfolg**" - aktive Internet-Verbindung erforderlich

<< Zurück HOME Weiter >>

# Sechs Irrtümer des Verkaufens

von Peter Troy

<< Zurück HOME Weiter >>

## **Irrtum # 6: Sie müssen als Verkäufer noch härter arbeiten**

Auch Menschen mit umfangreichen und zahlreichen Trainings verstehen die Kunst der Gesprächsführung nicht oder nicht richtig.

Noch immer halten viele das Verkaufen für eine harte Arbeit. Sie folgern daraus, dass sich mit vermehrter und härterer Arbeit auch mehr Verkäufe einstellen würden.

Meine begründete Überzeugung ist, dass quasi das Gegenteil der Fall ist.

Je mehr Sie sich um die Grundlagen, um das System der Gesprächsführung (*und nicht um die Details des Verkaufens, der Produkte, ....*) kümmern, desto mehr Kunden von Ihnen begeistert sind, desto mehr eilt Ihnen Ihr guter Ruf voraus und desto mehr greift die Mundpropaganda und die Zufriedenheit Ihrer bisherigen Kunden.

Je weniger Sie also als 'Verkäufer' arbeiten und sich dafür um die Grundlagen der Kommunikation kümmern, desto erfolgreicher werden Sie sein!

<< Zurück HOME Weiter >>

Copyright © 2003 by Topos OnLine  
Published by Topos OnLine. Alle Rechte vorbehalten

Für mehr Management-Wissen hier klicken

# Sechs Irrtümer des Verkaufens

von Peter Troy

<< Zurück

## Impressum

Für den Inhalt verantwortlich: Peter Troy

Published by: **Topos OnLine**

copyright ©: Topos OnLine

## Topos Organisationsentwicklung

Jahngasse 1

A-6850 Dornbirn

**T** + 43/(0)5572/24499

**F** + 43/(0)5572/24210

**Mobil** + 43/(0)664/4217644

URL: <http://www.topos-online.at>

e-mail: [ptroy@topos.vol.at](mailto:ptroy@topos.vol.at)

<< Zurück

Copyright © 2003 by Topos OnLine

Published by Topos OnLine. Alle Rechte vorbehalten

Für mehr Management-Wissen hier klicken