

Pressemitteilung

Wie Verkäufer die Entscheidungen des Kunden positiv beeinflussen können

18.11.2019 - 12:53 | [Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen auf openPR.de](#)Pressemitteilung von: [Banerjee Training & Coaching](#) / PR Agentur: Banerjee Training & Coaching

Oliver Banerjee ist Inhaber des Coachingunternehmens Banerjee Training & Coaching und Experte für Verkauf und Führung.

Verkaufen hat viel mit Psychologie zu tun. Vertriebler sind gut damit beraten, sich eingehend coachen zu lassen. Oliver Banerjee von Banerjee Training & Coaching weiß, wie es geht.

In zahlreichen Branchen ist der Vertrieb, neben einem guten Produktangebot und einer professionellen Organisation, das herausragende Erfolgskriterium. Vertrieb und Verkaufen ist allerdings bei vielen Menschen negativ belegt. Aber warum eigentlich? "Menschen wollen und müssen kaufen. Sie brauchen Dinge für ihr tägliches Leben und für ihre Unternehmen", sagt

Oliver Banerjee. Der Diplom-Kaufmann ist Inhaber des Coaching- und Beratungsunternehmens Banerjee Training & Coaching mit Sitz in Aachen (www.oliverbanerjee.de). Der Experte für Verkauf und Führung ist gefragter Trainer, coacht und trainiert Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb aus namhaften internationalen Konzernen und mittelständigen Unternehmen.

"Und genau das ist der springende Punkt: Wer verkauft, darf nie vergessen, dass er es mit Menschen zu tun hat - und die sind alle unterschiedlich." Die Persönlichkeit des Kunden spielt beim Verkaufen eines Produkts oder einer Dienstleistung eine wesentliche Rolle. Deshalb sollte sich der Vertriebler bestmöglich auf seinen Gesprächspartner vorbereiten und einstellen, sich dabei aber selbst treu bleiben. "Aufgesetztes Verhalten spürt das Gegenüber sofort. Und das ist für die Verkaufspsychologie eher kontraproduktiv", warnt der Aachener Vertriebsexperte.

Oliver Banerjee rät jedem Verkäufer, sich selbst und die eigene innere Haltung zu hinterfragen. "Verkaufen ist eines der anspruchsvollsten Handwerke. Verkäufer sind wichtige Partner der Kunden, ihre Problemlöser und Lösungsanbieter. Sie können und sollen maßgeblich dazu beitragen, das Leben der Menschen leichter, bequemer, schöner oder besser zu gestalten. Und: Sie können ihren Kunden zum Erfolg verhelfen." Verkäufer sollten sich ihrer Stärken stets bewusst sein - auch im Umgang mit Menschen und Kunden. Freundlich, respektvoll, empathisch, aktiv, unterstützend und vor allem authentisch - dann ist man auch sympathisch.

Um Erfolg zu haben, braucht es Ziele. Das muss nicht immer und nicht sofort der Abschluss des Geschäfts sein. Auch die Vereinbarung eines weiteren Treffens, eine Anfrage oder ein privates Treffen mit einem Kunden zum Abendessen können Ziele im Vertriebsgeschehen sein. "Natürlich steht am Ende einer Begegnung immer ein Abschluss - und sei er noch so klein", sagt Oliver Banerjee. Dabei hilft auch eine positive Erwartungshaltung. Denn wer annimmt, dass sein Angebot niemanden interessiert, wird auch Ablehnung erfahren.

Wer gut auf den Gesprächspartner vorbereitet ist und sein Unternehmen, seine Produkte und Dienstleistungen kennt, macht sich zu einem wertvollen Gesprächspartner. "Der Kunde merkt dann, dass der Verkäufer sich mit ihm und den Bedürfnissen des Unternehmens auseinander gesetzt. Er hat sich Zeit genommen und kennt seine Probleme. Das zeugt von Respekt", sagt Sales-Experte Oliver Banerjee. "Dennoch sitzen wir im Vertrieb immer auch Menschen gegenüber. Vielleicht hatte der Gesprächspartner einen schlechten Tag, ist überarbeitet, Streit mit der Frau. Das kann niemand beeinflussen. Aber gerade wenn man atmosphärische Störungen wahrnimmt, sollte man seine Antennen genau ausrichten und empathisch an das Gespräch herangehen."

Jeder weiß: Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck. Deswegen ist es essenziell, einen positiven ersten Eindruck beim (potenziellen) Kunden zu hinterlassen. Wer aufmerksam und wertschätzend agiert, freundlich und offen ist, signalisiert dem Kunden Interesse - nicht nur an dem Geschäftsabschluss. "Dabei hilft es auch, dem Kunden zu verdeutlichen, dass man zu ihm gekommen ist, um Probleme zu lösen oder Engpässe zu beseitigen. Das Gespräch muss dem Kunden einen echten Wert aufzeigen", so Banerjee. Zuhören, nachfragen, zusammenfassen sind hier die grundlegenden Fertigkeiten, die der Verkäufer mitbringen muss. Er muss herausfinden, wo genau der Schuh drückt.

Ist das Gespräch gut verlaufen, trifft das Produkt den Bedarf, muss es zu weiteren Handlungen kommen. "Dann muss das Geschäft zum Abschluss gebracht werden. Der Kunde muss sich entscheiden, der Verkäufer bestärkt ihn darin. Und selbst wenn der Kunde das Angebot nicht annimmt, heißt es, freundlich zu bleiben. Man sieht sich immer zweimal im Leben", betont der bekannte Verkaufstrainer.

Pressekontakt:

Banerjee Training & Coaching
Herr Diplom-Kaufmann Oliver Banerjee
Beginnenstraße 22
52062 Aachen

fon ...: 0241 9214624

web ...: <http://www.oliverbanerjee.de>

email : kontakt@oliverbanerjee.de

Diese Pressemeldung wurde auf openPR veröffentlicht.

Herr Diplom-Kaufmann Oliver Banerjee, Beginnenstraße 22, 52062 Aachen

Über Banerjee Training & Coaching

Diplom-Kaufmann Oliver Banerjee ist Inhaber des Coaching- und Beratungsunternehmens Banerjee Training & Coaching mit Sitz in Aachen. Der Experte für Verkauf und Führung ist gefragter Trainer, coacht und trainiert Manager, Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb aus namhaften internationalen Konzernen und mittelständigen Unternehmen. Oliver Banerjee absolvierte die hochwertige Ausbildung zum zertifizierten Verkaufs- und Führungskräfte-Trainer am internationalen Institut für Wirtschaftspädagogik. Sein umfangreiches Wissen, erworben in Fach- und Führungsfunktionen in Unternehmen der Personaldienstleistung, Reha Technik und Medizintechnik gibt Oliver Banerjee heute in Seminaren, Workshops und individuellen Coachings zu allen Themen rund um Vertriebs- und Verhandlungsführung, Führung und anderen Bereichen wie Präsentation und Moderation oder Kommunikation und Rhetorik weiter. Ebenso hält der Business Trainer Vorträge auf Tagungen, Konferenzen und bei internen Unternehmensveranstaltungen zu seinen Schwerpunktthemen, die auch Spezialbereiche wie Hard Price Selling, Neukunden- und Kaltakquise oder auch Messetraining umfassen. Dabei folgt er seinem Motto: Alle Unternehmen haben meist die gleichen Herausforderungen, brauchen aber individuelle Lösungen. Daher werden alle Coaching- und Trainingsformate individuell auf ein Unternehmen zugeschnitten und folgen den speziellen Vorstellungen und Bedürfnissen des Managements. Dadurch erreicht Oliver Banerjee regelmäßig herausragende Ergebnisse mit seinen Angeboten bei seinen Auftraggebern. Weitere Informationen unter www.oliverbanerjee.de

Wir freuen uns, wenn Sie z.B. auf Ihrer Presse- oder Referenzen-Seite auf openPR.de linken. Für die Inhalte dieser Meldung ist nicht openPR.de sondern nur der jeweilige Autor verantwortlich. [Haftungsausschluss](#): openPR distanziert sich von dem Inhalt der Pressemitteilungen.

© 2004 - 2020 openPR. Alle Rechte vorbehalten.

www.openPR.de wurde bewertet mit 4.7 / 5 Sternen von 536 Besuchern.

