

AUFGABEN – MODUL 16 – EINWANDBEHANDLUNG

Bedenken und Zweifel ausräumen & auf den Abschluss zuarbeiten

Wenn du alle Inhalte dieses Moduls durchgearbeitet hast, kannst du nun damit beginnen deine Antworten zu den folgenden fünf Modul-Aufgaben zu formulieren.

Darum löst du diese Aufgaben nur für dich - für niemand anderen als für dich selbst!

Alle Übungen in deinem „Digitalen Verkäufer-Coach“ sind genau dafür gemacht, dass du dich als Verkäufer Schritt für Schritt weiterentwickeln kannst. Gleichzeitig erhältst du eine Menge Erkenntnisse über dich und deine Fähigkeiten im professionellen Verkauf.

Voraussetzung ist, dass du ehrlich zu dir selbst bist. „Schau in den Spiegel“ und beantworte jede Frage exakt so, wie es sich bei dir persönlich in diesem Moment darstellt. Beschönige nichts, denn damit schadest du ausschließlich dir selbst. Doch arbeite intensiv um noch besser zu werden.

Du wirst sofort mit hochwertigeren Verkaufsgesprächen und noch einfacheren Abschlüssen belohnt.

Nehme dir genau so viel Zeit für die Ausarbeitung der fünf Aufgaben, bis du mit den Ergebnissen zufrieden bist. Bearbeite und speichere diese Datei beliebig oft.

Strebst du den Titel „Zertifizierter Verkaufsspezialist“ an, sende uns dein Ergebnis zu.



ZERTIFIZIERTER VERKAUFSSPEZIALIST

Nach **vollständiger Durchführung aller 21 Module und Ausarbeitung aller Aufgaben**, hast du die Möglichkeit das Zertifikat „Zertifizierter Verkaufsspezialist“ zu erhalten. Dieses Zertifikat bescheinigt, dass du dich intensiv mit den Inhalten des Digitalen Verkäufer-Coach auseinander gesetzt hast.

Für das Zertifikat musst du folgendes erledigen:

1. Bearbeite alle 5 Aufgaben schriftlich und speichere diese mit folgendem Dateinamen **Vorname-Nachname-Modul-Nr.pdf** → (*Beispiel:* Thomas-Pelzl-Modul-16.pdf)
2. Sende diese Datei per E-Mail an zertifikat@thomaspelzl.de

Innerhalb von 2-3 Arbeitstagen senden wir dir eine E-Mail mit einer der zwei folgenden Antworten:

„**Ergebnis wird für das Zertifikat anerkannt**“ (dieses Modul gibt als bearbeitet) – oder

„**Bitte nachbessern**“ (wir nennen dir die entsprechenden Stellen und warum du nochmals ran musst)

FRAGE 1/5

Wenn Verkäufer „interpretieren“, treffen sie Annahmen. Diese haben unter Umständen nichts mit der Wirklichkeit zu tun. Dennoch stützt sich die Einwandbehandlungstechnik „Annahme treffen“ auf eine „Vermutung“ – auf eine „Annahme“ eben. Zeige auf, warum diese Technik genau aus diesem Grund so wirkungsvoll ist – UND – demonstriere diese Technik anhand deines „schwierigsten“ Widerstandes.

FRAGE 2/5

Für die meisten Verkäufer ist die Frage nach einem besseren Preis unangenehm. Interessenten steigen in dieses Thema meist mit „Zu teuer!“ ein. Löse „Zu teuer!“ mit VIER VERSCHIEDENEN Techniken. Es darf auch EINE „Freestyle-Technik“ dabei sein. Eine Technik, die nichts mit den hier beschriebenen Möglichkeiten zu tun hat. Eines gilt allerdings für ALLE vier Lösungen – sie müssen „Wirkung“ zeigen.

FRAGE 3/5

Mit der Technik „Antwort verschieben“ steuern Verkäufer auch während der Einwandbehandlung das Verkaufsgespräch. Beschreibe diese Technik so, dass ein Junior-Verkäufer sofort versteht, wie er diese in seine Gespräche mit einbauen kann. Um die Erklärung abzurunden, formulierst du ein Beispiel anhand eines Einwandes aus deiner täglichen Praxis.

FRAGE 4/5

Was steckt hinter der Technik „Zum Nachdenken anregen“? Nenne mindestens ZWEI Gründe, warum diese Technik zur Einwandbehandlung so wirkungsvoll ist – UND – formuliere für mindestens ZWEI deiner härtesten Widerstände wie du diese Technik anwendest.

FRAGE 5/5

Welche ist deine „Lieblings-Technik“, um Widerstände zu behandeln? Beschreibe den Aufbau und die Wirkungsweise dieser Technik. Demonstriere diese Technik an ZWEI verschiedenen Einwänden. Einer ist „Zu teuer!“, den zweiten wählst du selbst. Übrigens: Bei „Zu teuer!“ kommst du mit ALLEN dir vorgestellten Techniken zurecht. Vermutlich klappt dies auch mit deiner „Lieblingstechnik“, welche nicht hier erwähnt wurde.