

# ERFOLGREICH VERKAUFEN

- Vorstellung
- SMART – Zielvereinbarung
- Verhandlungstechnik
- Tipps & Tricks
- Erfahrungen / Umgang Praxis
- AXA- Partner

## **Ajmal Hamidi**

Leiter Hauptagentur Oensing

Seit 20 Jahren im Vertrieb

Coaching / Support im Vertrieb

Studium Betriebsökonomie FH

Verheiratet und 2 Kinder

**ERFOLGREICH VERKAUFEN**



## SMART – Grundsatz für Ziele

S - Spezifisch

M - Messbar

A - Attraktiv

R - Realistisch

T - Terminiert

# Verhandlungstechnik

Diverse Arten – Kompetitive Verhandlungstechnik

- Wo wird verhandelt?
- Wann ist Verhandlung erfolgreich?
- Rahmenbedingungen für Verhandlung?



## 10 Regeln des kompetitiven Verhandeln

- Als Fachmann müssen Sie den Preis festlegen – Bestimmung vom Preisfeld
- Angebot vom Kunden erschüttern – Komplexität aufbauen
- Keine runden Zahlen – Kommabeträge
- Preinkonzessionen in kleinen Massen
- Kompetenz zeigen im Fachgebiet
- Aus grossen Beträgen kleine Einheiten machen
- Mündlich Preis prüfen und schriftlich geben
- Zurückhaltend sein
- Konzessionen ausserhalb vom Preis verhandeln
- Gratulieren Sie der Gegenpartei bei Verhandlungserfolg

## Tipps & Tricks

- Kopfnicken
- Denk Kunden bestätigen
- Atmosphäre Bezugung aufbauen
- Hello my Friend
- Fragen stellen aber zuhören
- Give Aways
- Masse verkauft sich besser
- Rabatte
- Stopp – Kunde entschleunigen
- Musik und Lichtakzente
- Nachfassen

## Partnerschaft AXA Oensingen

- Vermittlungsmöglichkeiten
- 10% Rabatt auf Vermittlungen für Kunde – Aktion CHF 100.00
- Interessante Provision für Garagist

Fragen?



VIELEN DANK

&

VIEL ERFOLG

