

Sieben Erfolgsfaktoren für authentische und sympathische Verkäufer

Ein guter Verkäufer ist authentisch, kompetent und unterstützt seinen Kunden bei der Problemlösung. Wie das geht, weiß Peter Trameger, Lehrgangsführer für Verkauf am WIFI Steiermark.

1. Vertrauen aufbauen

Sympathie, Kompetenz und Vertrauen sind laut Trameger die mit Abstand größten Kaufmotive unserer Zeit, erst danach folgen Profit, Bequemlichkeit oder Prestige.

„Vertrauen entsteht heute kaum mehr durch die Marke allein, sondern muss vom Verkäufer regelmäßig erarbeitet werden“, weiß Experte Peter Trameger.

2. Sicherheit vermitteln

Sicherheit zählt neben Vertrauen und Nähe zu den zentralen Werten für den Verkauf. Sicherheitsgefühl entsteht heute allerdings nicht mehr automatisch, wenn es sich um ein großes Unternehmen handelt. Gute Verkäufer müssen Zukunftsszenarien vorausdenken – denn wer vorbereitet ist, fühlt sich sicher.

3. Soziale Kompetenz

„Einen guten Verkäufer zeichnet in erster Linie seine soziale Kompetenz aus, also der einfühlsame und tolerante Umgang mit dem Kunden“, sagt WIFI-Experte Trameger. „Der Kunde kauft in erster Linie den Verkäufer, nicht die Dienstleistung oder das Produkt.“

4. Offene Körpersprache

Unerlässlich für einen authentischen Verkäufer sind außerdem ein selbstsicheres Auftreten inklusive der dazu passenden Körpersprache sowie eine positive Grundeinstellung.

5. Klare Botschaften

Kunden einfach ganz offen fragen, ob er sich für oder gegen einen Kauf entschieden hat, ist ein weiterer Erfolgsfaktor eines Verkäufers.

6. Die richtige Kleidung

„Im Verkauf vertraut man am liebsten auf einen Experten und als solcher muss man auch glaubwürdig und kompetent auftreten, was nicht zuletzt durch entsprechende Kleidung unterstützt wird“, bringt es WIFI-Experte Trameger auf den Punkt.

7. Andere nicht schlechtmachen

Wer von sich selbst überzeugt ist, muss andere nicht schlechtmachen. Genauso wenig wie offensichtlich schlecht über seine Konkurrenten sollte man sich auch nicht ausschließlich negativ über die Konkurrenz aus dem Internet äußern. <



Peter Trameger, Lehrgangsführer für Verkauf am WIFI Steiermark

Foto: WIFI Steiermark