

EXPERTENTIPP DES MONATS Oktober 2007

Expertentipp: „Stammtisch-Test“

Um die Anziehungskraft Ihres Namens und die Wirkung Ihres Expertenstatus zu überprüfen, stellen Sie sich doch einmal folgende Situation vor:

Sie sind Finanzdienstleister und haben einen Termin mit einem neuen Interessenten vereinbart. Dieser Interessent trifft sich abends mit Geschäftsfreunden am Unternehmerstammtisch in seinem Lieblingsrestaurant, wo sie sich über Branchennews austauschen. Irgendwann im Lauf des Abends kommt das Gespräch auf Verkäufer im Allgemeinen. Da sagt einer der „Stammtischbrüder“: „Wisst ihr was, heute hat mich ein wirklich pffiger Verkäufer angerufen und mit mir einen Termin vereinbart. Der war so gut, ich konnte und wollte nicht, Nein‘ sagen!“

„Was macht der?“

„Er ist Finanzdienstleister und will mit mir über betriebliche Altersvorsorge sprechen.“

„War das Kurt Kompetenz?“

„Ja, warum?“

Nun kann sich das Gespräch in drei Richtungen weiterentwickeln:

1. „Um Gottes willen, den kannst du vergessen! Dessen Finanzkonzepte taugen überhaupt nichts!“

Wie werden Ihre Verkaufschancen bei diesem Interessenten jetzt aussehen?
Richtig: Sie sind gleich Null.

2. „Der war auch bei mir, war ganz ok... der hat bei mir festgestellt, dass meine Absicherung in Ordnung ist, aber hör‘ dir ruhig einmal an, was der zu sagen hat.“
Ihre Verkaufschancen? Schon besser: 50:50.

3. „Hast du ein Glück, der war auch bei mir! Das ist der in der Stadt bekannteste und beste Finanzdienstleister, den ich überhaupt bisher erlebt habe. Wann kommt der zu dir?“

„In zwei Wochen.“

„Wie hast du denn das geschafft? Normalerweise wartest du mindestens vier Wochen auf einen Termin bei dem!“

Die Frage nach Ihren Verkaufschancen nach diesem Gespräch können Sie sich selbst beantworten...

Sie denken, ich übertreibe? Dann haben Sie spätestens jetzt erkannt, was Sie noch an Ihrem Expertenstatus und für Ihren Marken-Namen tun müssen, um ein neuer Hardseller zu werden!

Auf bald, mit – Motivation, die bleibt.

Ihr
Martin Limbeck Trainings® Team

Schauen Sie in regelmäßigen Abständen auf unsere Website:
<http://www.ml-trainings.de> - hier tut sich etwas!

Martin Limbeck Trainings® Team
Odenwaldstraße 22
D - 61352 Bad Homburg
Fon +49 (0) 61 72 - 45 68 77
Fax +49 (0) 61 72 - 45 68 78
limbeck@ml-trainings.de
<http://www.ml-trainings.de>

