

Antwort auf Interviewer-Frage
„Verkaufen Sie mir diesen Stift!“

Skript

1. „Damit ich sehen kann, ob es überhaupt Sinn macht, miteinander zu reden: – Wann konnten Sie das letzte Mal einen Stift verwenden?“
2. „Wofür haben Sie ihn gebraucht?“
3. „Ja, das ist bestimmt wichtig für Ihren <Wert>, korrekt?“
4. „Dann sollte Ihr Stift dem Wert Ihres <Werts> gerecht werden, oder?“
5. „Betrachten Sie diesen Stift als wertvolles Werkzeug, um Ihre Ziele zu erreichen! – Dieser Stift ist sehr beliebt bei Klienten, denen <Wert> wichtig ist. Glücklicherweise ist dieser Stift noch für Sie vorrätig. Ich kann aber nicht garantieren, wie lange noch.“
6. ... Darum sollten Sie bei diesem Vorzugspreis für Erstbesteller am besten sofort zugreifen. Abgemacht? Schauen Sie sich ihn nochmal genau an, jetzt.“

Erläuterung

- Sogenannte Qualifizierungs-Frage
- Gibt Hinweis auf den WERT des Klienten (weiter siehe unten ...)
- Bestätigen
- Kontrollfrage
- Präsentation mit dem Prinzipien „soziale Bewährtheit“ und „Knappheit“
- Ohne Pause zum „Call-to-Action“ (Abschluss), und physischem Involvement (Überreichen)

*

Spaß gemacht? Vielleicht haben Sie dazu eigene Ideen.
Wollen Sie diese auch mal mit jemandem üben? →
Fürstenberg Verkaufsforschung
Wiesbaden

Melden Sie sich ganz einfach