



14. September 2012 | Ausgabe 10/2012 | Oktober 2012

### Verkaufen im Handwerk

#### Zwischenmenschlich verkaufen schafft volle Auftragsbücher!

Verkaufen heißt, dem Kunden zu helfen, in die richtige Lösung zu investieren. Und das ist Ihre Chance im Handwerk. Die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch müssen Sie dafür mitbringen. Die fachliche Kompetenz, mit Ihrem Fach-, Produkt- und Systemwissen, ist der kleinste Teil der Anforderungen im zwischenmenschlichen Verkauf.

#### Verkaufen ist die Darstellung der eigenen Person mit Ihrer Auftrittskompetenz

Die ersten drei Sekunden entscheiden, ob Sie eine Chance auf den Auftrag haben oder nicht. Verkauf ist kein Wettkampf der Produkte oder Dienstleistungen, sondern 55 % Erscheinungsbild, 38 % Umgangsformen und nur 7 % Wissen. Verkauf hat mit der subjektiven Wahrnehmung Ihrer Persönlichkeit zu tun. Sie



verkaufen keine handwerkliche Dienstleistung, Sie verkaufen zunächst einmal sich selbst! Es bekommt derjenige den Auftrag beim Privatkunden, der passend und authentisch angezogen ist und sein erster Auftritt zweifelsfrei eine Platzangebot auf dem weißen Designersofa des Kunden zur Folge hat. Da hilft Ihnen die noch so saubere Berufskleidung nicht, um diesen Platz zu ergattern.

#### Verkaufen ist die ständig offene Haltung Ihres Körpers

Verschließen Sie nichts an Ihrem Körper, verschränken Sie Ihre Arme nicht und legen Sie im Sitzen Ihre Beine nicht übereinander.

#### Verkaufen ist die Kunst der klaren, deutlichen und verständlichen Sprache

Reden Sie ohne Dialekt, damit der Kunde, der nicht aus Ihrer Region kommt, Sie auch versteht und benutzen Sie keine Fachwörter oder Ihr Fachchinesisch, mit dem der Kunde nichts anfangen kann. Sprechen Sie eine verständliche Sprache, die Ihr Kunde versteht.

#### Verkaufen ist der zwischenmenschliche Umgang mit Ihren Kunden

Hören Sie Ihrem Kunden genau zu und beobachten Sie die Geschehnisse mit allen Sinnen. Zeigen Sie Interesse und bringen Sie genügend Zeit für das Verkaufsgespräch mit. Lernen Sie aus der Körpersprache die Bedürfnisse Ihres Kunden zu erkennen und gehen Sie darauf ein. Versuchen Sie niemals den Kunden von Ihren Systemen zu überzeugen, wenn es nicht in seinem Wunschtrend liegt. Sie werden dabei als Verlierer aus dem Gespräch herausgehen.

## Wenn Sie Lust auf Aufträge haben, verhalten Sie sich bitte richtig!

Kleidung	sauber - ordentlich - farblich passend
Haltung	aufrecht - selbstbewusst
Körpersprache	offen - Handreichung? (Achtung: nicht jeder reicht Ihnen die Hand!) - lächeln Nichts am Körper verschließen!
Blickkontakt	Augen auf Augenhöhe Augen nicht über den Körper wandern lassen! Nicht mit den Augen beurteilen!
Begrüßung	Guten Tag...   Visitenkarte (Ihre Kontaktdaten)!
Aussprache	verständlich - deutlich - ruhig - sachlich - freundlich Stellen Sie offene Fragen!

Lernen Sie sich selbst, Ihr Unternehmen darzustellen und ins rechte Licht zu rücken. Es ist ein Lernprozess der Selbstdarstellung, denn ihre Konjunktur müssen Sie sich selbst gestalten und keiner wird Ihnen dabei helfen. Ihre Kunden werden anspruchsvoller, wollen sich mit ihrem Handwerker wohlfühlen und von ihm betreut werden. Der Markt für gutes, zwischenmenschliches Verkaufen ist für Sie bereit, wenn Sie die Regeln beachten!

Natürlich steht Ihnen unsere Hilfe zur Verfügung. In unserem Seminar **Management im Handwerk** wird auch das Thema Verkaufen behandelt. Oder besuchen Sie unser Seminar für das zwischenmenschliche **Verkaufen im Handwerk**.

Wenn Sie mehr wissen wollen, stellen Sie mir **hier** Ihre Fragen.



Hier können Sie den Tipp des Monats mit Ihrem E-Mail-Programm weiterleiten:  
**Den Tipp des Monats versenden**



Ich freue mich über Ihren Besuch bei Facebook und Ihren Klick auf "**Gefällt mir!**"!



**Klaus Steinseifer**  
**Die Steinseifer-Seminare**

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der nachhaltigen und erfolgreichen Unternehmensführung finden Sie unter **www.steinseifer.com**. Wenn Sie mit mir sprechen wollen, erreichen Sie mich unter meiner mobilen Telefonnummer +49 (0)174 2493577 oder per E-Mail unter **klaus.steinseifer@steinseifer.com**.



**Der Steini**®

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
**Management im Handwerk.**

- **Alle unsere Tipps des Monats**  
finden Sie hier: [www.steinseifer.com/tipp-des-monats/archiv](http://www.steinseifer.com/tipp-des-monats/archiv)

Hier können Sie den Tipp des Monats abonnieren

[Anmelden](#)

- **Sind Sie bereit für Veränderungen?**

Mit Ihrer persönlichen Kompetenz, Ihrer Mitarbeiterkompetenz, Ihrer Marketingkompetenz und Ihrer Kundenkompetenz gehen Sie, in kleinen und überschaubaren Schritten, Ihren konsequenten Weg, aus dem Mittelmaß des guten Handwerkers heraus, hinein in die Champions-League der erfolgreichen Unternehmer im Handwerk.



[Starten Sie hier!](#)

- **Neues und Aktuelles**

[Die aktuellsten Neuigkeiten](#)

8. September 2012

[Bereichsleiter- und Vorarbeiterschulung](#)

Projekt- und Baustellenmanagement

2. September 2012

[Der UnternehmensCheck](#)

17. Juli 2012

[Neues aus dem Arbeitskreis Erfolgreich im Handwerk Saar | Lor | Lux](#)

11. Juli 2012

[Der neue Seminarkalender 2013 ist da!](#)

- **Die Presse-Lounge**

[Die aktuellsten Presseberichte](#)

- **Was wünschen Sie sich von uns?**

[Ihr kostenloser UnternehmensCheck](#) | [Kontakt](#) | [Termine](#)

[Seminare, Workshops, Coachings](#) | [Vorträge](#) | [Beratungen](#)

[Kundenstimmen](#) | [Unsere Partner](#)

Wenn Ihnen dieser kostenlose Service gefällt, freuen wir uns auf eine Antwort von Ihnen. Sie haben einen besonderen Wunsch zu einem bestimmten Thema in der Unternehmensführung? Schreiben Sie uns! Unser Experten-Team wird sich darum kümmern und wir werden dieses Thema kurzfristig behandeln.

[Wunschthema](#)

**Der Steini**®

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.

®  
**Die Steinseifer-Seminare**  
Management im Handwerk.

Schicken Sie bitte unsere Informationen an Ihre Geschäftspartner, Ihre Freunde und Ihre Bekannten weiter.

### Empfehlen

## ■ **Impressum** **Verantwortlich im Sinne des Presserechts**

Klaus Steinseifer  
Die Steinseifer-Seminare  
Bahnhofstraße 47  
71282 Hemmingen  
Telefon: +49 (0)174 2493577  
E-Mail: klaus.steinseifer@steinseifer.com  
Internet: www.steinseifer.com  
UID: DE260766559

**Der Steini**®

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
**Management im Handwerk.**