

STAATSMINISTERIUM
FÜR ENERGIE, KLIMASCHUTZ,
UMWELT UND LANDWIRTSCHAFT



Wissenstransfer zur Verbesserung der Wirtschaftsleistung landwirtschaftlicher Betriebe

mit dem Ziel der Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der Landwirtschaft

im Rahmen des



Entwicklungsprogramm
für den ländlichen Raum
im Freistaat Sachsen
2014 - 2020

Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des
ländlichen Raums: Hier investiert Europa in die ländlichen Gebiete

www.eler.sachsen.de

Vorhaben: Ausbau und Stärkung der regionalen Vermarktung durch Kooperation - Workshopreihe für Führungskräfte sächsischer Direktvermarkter



Entwicklungsprogramm
für den ländlichen Raum
im Freistaat Sachsen
2014 - 2020

Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des
ländlichen Raums: Hier investiert Europa in die ländlichen Gebiete

Zuständig für die Durchführung der ELER-Förderung im
Freistaat Sachsen ist das Staatsministerium für Energie,
Klimaschutz, Umwelt und Landwirtschaft, Referat
Förderstrategie, ELER-Verwaltungsbehörde

Verkaufstraining

am 24.09.21

Ablauf

- Fragerunde, Erfahrungen _____
- Grundsätze im Verkauf _____
- Einstellung von Verkäufern _____
- Unterschied Bedarf und Bedürfnis _____
- Verkaufsgespräch und Präsentation _____
- Einwandbehandlung _____
- Vorabschluss _____
- 30 Tage Ziel _____

Grundsätze im Verkauf

- Kontrolle - Niemals Kontrolle abgeben
- Entscheider - Immer alle Entscheider an einen Tisch
- Mehrwert - Nutzen vor Merkmal
- Nein - Noch ein Impuls nötig
- Preisnennung - Kein Preis ohne Präsentation und Bedarfsanalyse
- Häufigkeit - Aus Angst zu weit zu gehen, gehen wir oft nicht weit genug
- Prozess - Immer das gleiche praktizieren, Vertrieb skalierbar machen
- Anzahl - Durchschnittlich 7 Kontaktpunkte

Einstellung von Verkäufern

- Attraktivität - Eigene Attraktivität entscheidend für Erfolg
- Selbstliebe - Je mehr ich mich liebe umso mehr verkaufe ich
- Selbstgespräche - ich mag mich, Ich bin ein großartiger Verkäufer
- Einstellung - Was denke ich über mein Produkt (funkelnder Diamant)
- Verkaufsverhinderer - Angst vorm Scheitern, Angst vor Ablehnung

Unterschied Bedarf und Bedürfnis

- Unterschied Bedarf und Bedürfnis
- Menschen kaufen aus 2 Gründen: Lust oder Frust
- Ziele herausfinden (Lust) → Was ist wichtig? Worauf legen Sie Wert? Was wünschen Sie sich? Was sind Ihre Anforderungen?
- Probleme herausfinden (Frust) → Gibt es schlechte Erfahrungen? Haben Sie Bedenken? Was lief mit ... nicht so gut?

Verkaufsgespräch und Präsentation _____

- 1. Sympathie
- 2. Nutzen
- 3. Bedarfsanalyse
- 5. Vorabschluss
- 6. Präsentation
- 7. Fragen & Antworten
- 8. Angebot
- 9. Einwandbehandlung
- 10. Abschluss

Einwandbehandlung

- Wunsch-Technik - Ihnen ist wichtig, dass ___?
- Unglück-Technik - Was könnte im schlimmsten Fall passieren, wenn ___?
- Gründe-Technik - Dafür gibt es doch bestimmt Gründe, oder?
- Wegnahme-Technik - ist Ihnen außer _____ etwas wichtig?
- Erklärungstechnik - Wie erklären sie sich dass, ___?

Vorabschluss

- Mal angenommen, ich kann Ihnen alles zeigen, was Ihnen wichtig ist, werden Sie dann meine Produkte nutzen?
- Einmal angenommen, ich zeige Ihnen alle Dinge die Ihnen wichtig sind, darf ich sie dann als Kunden begrüßen?
- Gesetz dem Fall Sie stellen fest dass alle Punkte passen, sind wir dann Partner?