

## Kundenqualifizierung – weil Zeit Geld ist!



Die Gewinnung neuer Kunden stellt hohe Anforderungen an die Verkaufsmitarbeiter und ist sehr zeitintensiv. Um so wichtiger ist es, die wertvolle Zeit nicht an die falsche Interessenten zu verschwenden. Der Verkäufer muss sicher sein, dass der Interessent auch als Käufer in Frage kommt. Die Fähigkeit Kunden zu qualifizieren macht den Topverkäufer aus.

Sinnvoll ist es, zunächst zwischen Kontakten, Interessenten und Kunden zu unterscheiden. Jeder Kontakt zählt, weil er jetzt oder später kaufen könnte oder jemanden kennt, der jetzt oder später kaufen könnte. Jeder zählt, aber nicht jeder zählt gleich viel.

**Was ist ein Kontakt?** – Jemand, der aus verschiedenen Gründen im Moment nicht kaufen will oder kann, der aber ein Empfehlungsgeber sein kann, um Käufer zu finden. Dies trifft für viele Menschen zu, denen man begegnet. Der Versuch, diesen Menschen um jeden Preis etwas verkaufen zu wollen, ist zum Scheitern verurteilt. Der Verkäufer verliert dabei nur seine Glaubwürdigkeit und die Chance auf eine mögliche Unterstützung.

**Was ist ein Interessent?** – Jemand, der an Ihren Produkten oder Dienstleistungen interessiert ist. Er kauft nicht unbedingt sofort, aber vielleicht in Zukunft. Er wird normalerweise früher oder später ein Kunde, wenn er sich gut beraten fühlt. Er kann Empfehlungen vermitteln.

**Was ist ein Kunde?** – Jemand, der schon einmal etwas bei Ihnen gekauft hat oder gerade dabei ist, etwas zu kaufen.

Drei Voraussetzungen müssen erfüllt sein, um einen Interessenten als Kunden zu qualifizieren:

### Alle 3 Voraussetzungen müssen erfüllt sein:

**Motivation** – Der größte Nutzen bringt nichts, wenn der Interessent nichts damit anfangen kann.

**Geld** – Das beste Produkt bringt Ihnen nichts, wenn der Interessent es sich nicht leisten kann.

**Realitätssinn** – Wer die „eierlegende Wollmilchsau“ kaufen will, wird immer enttäuscht werden.

### 1. Der Wunsch zu kaufen (Motivation)

Sie können nur dann etwas verkaufen, wenn der Interessent den Nutzen des Produkts oder der Dienstleistung wirklich in Anspruch nehmen will.

### 2. Die Fähigkeit zu bezahlen (Geld)

Der Interessent muss das nötige Geld (bar oder als Kredit) haben, um das Produkt oder die Dienstleistung bezahlen zu können. Es ist Zeitverschwendung, mit Interessenten zu verhandeln, die mehr wollen, als sie zahlen können.

### 3. Die Bereitschaft realistisch zu sein (Realitätssinn)

Es ist nahezu unmöglich, an Menschen verkaufen zu wollen, die etwas suchen, was es so nicht gibt oder für diesen Preis nicht zu haben ist. Wenn es Ihnen dennoch gelingt, wird der Käufer trotzdem unzufrieden sein, weil er von Anfang an nicht wusste, was er wollte oder unrealistische Vorstellungen hatte.

Wie findet man heraus, ob der Gesprächspartner die drei Kriterien erfüllt? Hier sind Fragetechniken und aktives Zuhören das richtige Rezept. Diese Themen werden ausführlich in allen **BEITRAINING**<sup>®</sup> Verkaufsseminaren behandelt und geübt.

### Zitat des Monats:

„Die besten Ideen kommen mir, wenn ich mir vorstelle, ich bin mein eigener Kunde.“

*Charles Lazarus, Gründer Toys'R'Us*

### **BEITRAINING**<sup>®</sup> verstärkt Präsenz in der Schweiz

**BEITRAINING**<sup>®</sup> eröffnet einen weiteren Standort in der Schweiz. Der Sitz des neuen Trainingscenters **BEITRAINING**<sup>®</sup> Mittelland liegt in der Schweizer Hauptstadt Bern.



Christoph Bucheli, der Inhaber des neuen Trainingcenters, verfügt über langjährige Erfahrung in Finanzvertrieb, Beratung und Mitarbeiterführung. Er bietet nun mittelständischen Unternehmen im Raum Bern Unterstützung im Bereich Personalentwicklung an.

**BEITRAINING**<sup>®</sup> Mittelland ist nach **BEITRAINING**<sup>®</sup> Schaffhausen / Zürich-Land und **BEITRAINING**<sup>®</sup> Winterthur-Zürich das dritte Trainingscenter in der Schweiz. Die Eröffnung weiterer Standorte ist noch für dieses Jahr geplant.



Kleinreuther Weg 87  
90408 Nürnberg  
Tel.: 0911/20 600-0  
Fax: 0911/20 600-14  
info@bei-group.com  
www.bei-germany.com

Foto: [www.aboutpixel.de](http://www.aboutpixel.de)