



Volkswirtschaftsdepartement

Amt für Wirtschaft
Marktgasse 2
9050 Appenzell
Telefon +41 71 788 94 44
wirtschaft@ai.ch
www.ai.ch

Appenzell, 13. September 2018

Medienmitteilung Amt für Wirtschaft

In acht Schritten zum Verkaufserfolg

Verkaufstrainer Daniel Enz sprach am IFJ-Referatsabend über die acht Schritte zum Verkaufserfolg. Rund 120 Interessierte erhielten wertvolle Ratschläge. Organisiert wurde der Referatsabend im Restaurant Alpstein vom Kantonalen Gewerbeverband AI (KGVAI), dem Amt für Wirtschaft Appenzell I.Rh. (AfW) und dem Institut für Jungunternehmen (IFJ).

Der Referent Daniel Enz gehört zu den 100 Top Speakern und ist Verkaufstrainer in roten Turnschuhen. Im Zentrum seines Referats stand die Frage: Wie lenke ich das Verkaufsgespräch in die gewünschte Richtung? Im Detail ging Daniel Enz auf die acht Schritte ein. Am Anfang jedes Verkaufsgesprächs steht die Frage nach einem oder zwei Zielen. Mit einem Rechenspiel, bei welchem die Zuhörer und Zuhörerinnen ebenfalls miteinbezogen wurden, zeigte der Referent auf, wie wichtig eine gute Vorbereitung ist. Bei der Begrüssung wird das Gegenüber innerhalb von zwei Sekunden schubladisiert: interessant, nicht interessant oder gleichgültig. Ein kräftiger Händedruck und das Ansprechen mit dem Namen sind verkaufsfördernd. Warum? Der Kunde oder Kundin fühlt sich wohl. Unwohl hingegen fühlt sich das Gegenüber, wenn die Intimzone von 70cm unterschritten wird. Die Teilnehmenden lernten die Gesprächseinstiegskillerfragen kennen. Die Königsdisziplin ist die Bedarfsanalyse. Offene W-Fragen sind zu stellen. Welches sind die Bedürfnisse des Kunden? Die Kunden und Kundinnen kaufen Emotionen: Freude, Komfort, Sicherheit, Ansehen und Profit. Ein guter Verkäufer oder eine gute Verkäuferin weiss, dass beraten und ein Umsatz erreicht werden muss. Deshalb ist ein Verkaufsabschluss mit maximal drei Produkten vorzuschlagen. Nach der Verabschiedung beginnt der Prozess mit der Nachbearbeitung wieder von Neuem.

Der Vortrag lebte vom Inhalt und dem Spirit des Referenten. Daniel Enz hielt die Spannung und Konzentration bei den Anwesenden hoch. Alltagsbeispiele, Zitate oder ein kurzes Verkaufsgespräch unter den Teilnehmenden sorgten für Schmunzeln.

Im Anschluss an die Diskussion spannte der Referent mit der Nachbearbeitung des Kundenkontakts den Bogen zum anschliessenden Apéro. Die Besucher und Besucherinnen aus Wirtschaft und Politik nutzten sodann die Gelegenheit für angeregte geschäftliche und persönliche Gespräche.

Bildlegende

(v.l.) Daniel Enz, Joana Hahn (IFJ), Albert Manser (KGVAI) und Markus Walt (AfW)

Kontakt für weitere Fragen

Claudia Manser, Amt für Wirtschaft

Telefon 41 71 788 94 45

E-Mail claudia.manser@vd.ai.ch