

VERKAUFEN 3.0

MIT BEGEISTERUNG KUNDEN GEWINNEN!

BLICK
INS BUCH



S SIEGEL
VERKAUFSTRAINING

DOMINIK SIEGEL

DAS ERWARTET DICH IN MEINEM BUCH „VERKAUFEN 3.0“

KAPITEL 1: WIE ALLES BEGANN

1.1	Fokus: Dein Ziel muss klar sein.....	12
1.2	Visualisierung: Mal dir deine Zukunft in den buntesten Farben aus!.....	13
1.3	Aktion: Komm ins Handeln!.....	14
1.4	Leidenschaft: Wofür brennst du?.....	14
1.5	Spaß: Ohne geht gar nichts!.....	15
1.6	Beharrlichkeit: Bleib dran und ziehs durch!.....	15

KAPITEL 2: FOKUS

2.1	Fokus am Arbeitsplatz.....	17
2.2	Ordnung bringt Klarheit.....	18
2.3	Fehler sind zum Lernen da.....	19
2.4	Dein Fokus-Symbol.....	22

KAPITEL 3: NEUKUNDENGEWINNUNG

3.1	Checkliste Produktpräsentation für Neukunden.....	27
3.2	Deine Zielkunden.....	29
3.3	Bye-bye, Perfektionismus.....	30
3.4	Und Action!.....	30

KAPITEL 4: TELEFONVERKAUF

4.1	Vorbereitung ist alles!.....	34
4.2	Dein Leitfaden für den Telefonverkauf.....	35
4.3	Dein Produkt.....	36
4.4	Gewinne Menschen für dich.....	38
4.5	Wie findest du deinen Wunschkunden?.....	38
4.6	Die wichtigsten Tipps für den erfolgreichen Telefonverkauf.....	39

KAPITEL 5: DIGITALES VERKAUFEN

5.1	Allgemeine Tipps.....	59
5.2	Emotionen und Magie.....	62
5.3	Das perfekte Video-Verkaufsgespräch führen.....	67
5.4	Dein eigenes Show-Format.....	67
5.5	Geschenke machen glücklich.....	69
5.6	Checkliste für den Video-Verkauf.....	70

Kundenstimmen

Gastbeiträge

Dominiks Netzwerk für dich

Danksagung

DAS WICHTIGSTE FÜR DEINEN ERFOLG HAST DU SCHON: NÄMLICH DICH!

Du musst nur lernen, deine vollen PS auf die Straße zu bringen. Stell dir vor, du sitzt in einem Formel-1-Rennwagen, aber dieses Auto hat nur normales Benzin getankt. Egal, wie du aufs Gas trittst, du wirst am Ende wohl kaum als Sieger auf dem Treppchen stehen.

Und genauso ist es auch im Verkaufen. Dein Potenzial als genialer Verkäufer ist da, aber du brauchst auch Wissen, Methode, Übung und Power, um wirklich zu zeigen, was in dir steckt!

Wie du das in Sachen Verkauf genau machst, erzähle ich dir in diesem Buch.

Dazu möchte ich gerne meine Erfahrungen aus 14 Jahren Verkauf mit dir teilen. Du erfährst, wie du mit Spaß neue Kunden gewinnst und deinen Umsatz auf das nächste Level bringst.

Es ist ein Praxisbuch in klarem Deutsch – mit vielen Geschichten und Aha-Momenten, die ich mit einigen der besten Verkaufsprofis Deutschlands erleben durfte. Du kannst sofort während des Lesens loslegen und die Tipps und Tricks umsetzen. Kein Gebüffel, kein Gegrübel. Einfach machen.

Bist du neugierig geworden? Sehr gut, dann lass uns gleich loslegen. Ich wünsche dir viel Spaß beim Lesen und Umsetzen!



Dominik Siegel

HIER EIN KURZER ÜBERBLICK ZUM AUFBAU DES BUCHES:

Im 1. Kapitel erzähle ich dir meine **eigene Geschichte** als Inspiration.

Im 2. Kapitel geht es darum, wie du den nötigen **Fokus, die innere Einstellung und die Motivation als Basis für deinen Erfolg** erlangst.

Im 3. Kapitel kommen wir zur **Basis des Verkaufens**. Hier erfährst du, wie du regelmäßig neue Kunden gewinnst.

Im 4. und 5. Kapitel geht es dann um den **Telefonverkauf und das digitale Verkaufen**.

WICHTIG:

Jeder hat eine andere Herangehensweise, und dieses Buch soll dir nichts vorschreiben, sondern dich lediglich leiten und inspirieren. Zieh dir also hier nur das Wissen heraus, das zu dir und deinem Verkaufsstil passt.

FOKUS: **DEIN ZIEL MUSS KLAR SEIN**

Wie stark die Wirkung des Fokus ist, wird klar, wenn du dir einen Laserstrahl vorstellst. Bei einem Laser wird Licht so stark gebündelt, also fokussiert, dass man damit sogar Steine(!) zerschneiden kann.

Wenn du lernst, deine Energie und Aufmerksamkeit auf diese Art zu fokussieren, dann wirst du Dinge vollbringen können, von denen du bisher dachtest, sie seien unmöglich.

Weil Fokus so ein wichtiges Thema ist, habe ich ihm ein ganzes Kapitel gewidmet. Später also mehr davon.

MEIN TIPP:

Arbeite mit einem Fokus-Board. Das kann ein einfaches weißes Blatt Papier sein. Dann führe folgende zwei Schritte durch:

- a) Setze dich hin und bringe deine Gedanken zu Papier. Sobald du deine Ziele klar vor deinem inneren Auge siehst, verankerst du sie auch leichter in deinem Kopf. So bleibt deine Aufmerksamkeit schön bei deinen Zielen, anstatt sich von Nebensächlichkeiten ablenken zu lassen.
- b) Jetzt wählst du dir eines der Ziele aus und fokussierst dich darauf. So kannst du deine komplette Kraft und Energie auf diese eine Tätigkeit bündeln.

AKTION: KOMM INS HANDELN!

Es wird ja viel damit geworben, wie du ganz schnell und einfach Geld verdienen kannst. Aber lass dich nicht blenden. Geld verdienen ist wirklich leicht, wenn du den Dreh einmal raus hast – aber trotzdem musst du etwas dafür tun. Du kannst dir dein Wunschauto nicht einfach nur herbeiträumen. Das Zauberwort heißt **M-A-C-H-E-N**. **Erst gezielte Aktionen lassen deine Ziele Realität werden.**

Ziele sind ja zunächst nur Ideen und Gedanken. Brich sie nun in einzelne Handlungsschritte herunter – je kleiner, desto besser. Mit jedem dieser Schritte kommst du deinem Ziel näher, bis du es erreichst hast! Am besten machst du dir eine To-do-Liste, auf der du jeden dieser Schritte einzeln aufführst, und setzt dann einen Haken hinter jeden, wenn er erledigt ist. Das bringt dir jedes Mal ein geniales Gefühl von Erfolg.

DAS BESTMÖGLICHE AUS DIR HERAUSHOLEN:

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt und begeistert. Lebe im Hier und Jetzt. In dieser Sequenz darfst du in dich gehen und reflektieren:

Was macht dir Spaß?

.....

Was kannst du besonders gut?

.....

Welche Dinge bereiten dir am meisten Freude?

.....

Wer inspiriert dich besonders?

.....

Was sagen deine Freunde und Bekannte, was du besonders gut kannst?

.....

Was, denkst du, sind deine Stärken?

.....

Was motiviert dich jeden Tag aufs Neue?

.....

Kreuze an, was dir besonders liegt:

- Andere begeistern Die Dinge mit Leidenschaft angehen
- Willensstärke zeigen Akquise/Telefonieren
- Konzentriert bleiben Zielorientiert vorgehen
- Beharrlichkeit Verbesserungen vorantreiben
- Das Leben genießen Dem Kunden einen Mehrwert bieten

Spontan überlegt: Womit kannst du dein Geld am besten verdienen?

.....

.....

Worauf willst du für das nächste Jahr deinen Fokus legen?

.....

.....

Nimm dir zwei Ziele für die nächsten zwei Wochen vor und notiere sie jetzt!

.....

.....

Wer oder was kann dir helfen, deine zwei Ziele zu erreichen? Reflektiere und notiere, was dir einfällt. Falls es Kontakte sind: Rufe sie direkt an.

.....

.....

NEUKUNDENGEWINNUNG

Die Neukundengewinnung ist für dein Geschäft das A und O. Denn ohne neue Kunden heißt es irgendwann für dich „Game over“.

Du warst vielleicht schon mal an der Nordsee – Sankt Peter-Ording zum Beispiel. Dort gibt es weite Strände und die Häuser stehen auf Stelzen. Bei Ebbe ragen sie hoch in die Luft und bei Flut stehen sie im Wasser. Je weniger Stelzen ein Haus hat, desto stärker ist es einsturzgefährdet. Die Stelzen werden vom Salzwasser angegriffen und knicken irgendwann weg. Game over.

Deshalb müssen regelmäßig neue Stelzen unter dem Haus angebracht werden. Die Stelzen sind vergleichbar mit deinen Kunden. **Je mehr Kunden du gewinnst, desto sicherer steht dein Geschäft und desto erfolgreicher bist du auch in deinem Beruf.**

Egal, ob du ein Unternehmer bist, der gerade sein Unternehmen gegründet hat oder ein Verkäufer mit Herz und Leidenschaft – du hast ein Produkt oder eine Dienstleistung und benötigst regelmäßig neue Kunden, damit der Laden läuft.

Eine Liste von neuen Kunden kannst du durch eine einfache Internetrecherche erstellen.

Doch das Problem, das dir dabei immer wieder begegnen wird: Wie kommst du an die richtigen Ansprechpartner heran? Oft werden Mails schon von Assistenten oder Sekretären als Werbung oder Spam aussortiert, bevor sie in den Händen der Person landen konnten, die über den Einkauf neuer Produkte entscheidet. Ich nenne Letztere übrigens „Entscheider“.

MEIN TIPP:

Gehe ungewöhnliche Wege. Sei kreativ, um zu den Entscheidern vorzudringen.

WAS DIR VERKAUFEN MIT BILD UND TON ERMÖGLICHT

Per Webcam zu verkaufen, eröffnet dir die Chance, mit deinem Kunden per Bild und Ton in Kontakt zu treten und ihm dein Produkt eindrucksvoll vorzustellen. Du siehst seine Reaktionen, seine Mimik und Gestik und kannst direkt darauf reagieren – etwas, was dir die Kommunikation per Telefon oder E-Mail nicht ermöglicht.

Allerdings musst du bei einem virtuellen Verkaufsgespräch auch mehr beachten.

Eine stabile Internetverbindung, gute Lichtverhältnisse und das richtige Video-Programm sind entscheidende Faktoren für ein erfolgreiches Gespräch.

DEINE VORTEILE AUF DEN PUNKT GEBRACHT

- Du sparst Zeit.
- Du arbeitest effektiver.
- Du bleibst deinem Kunden eindrucksvoll im Gedächtnis.
- Du schützt die Umwelt und trägst dazu bei, den Klimawandel zu stoppen.
- Du sparst Spritkosten.
- Du gehst mit der Zeit.
- Du hebst dich von der Konkurrenz ab.
- Du gewinnst Zeit für deine Familie, da du dir die An- und Abfahrt zum und vom Kunden sparst.
- Du kannst auf die Gestik und Mimik deines Gegenübers reagieren.
- Das Unfallrisiko wird minimiert, da du weniger unterwegs bist.



COACHING BY DOMINIK SIEGEL

Hey! Du hast das Buch zu Ende gelesen und die Übungen größtenteils umgesetzt? Meinen Respekt an dich! Was ich dir zum Abschied noch ans Herz legen möchte: Mach einfach weiter und hör nicht mehr auf!

Lass dich nicht von den Zweifeln anderer aufhalten, sondern zieh dein Ding durch, und du wirst schaffen, was du dir vornimmst. Ich glaube an dich und deinen Erfolg – mit Siegel!

Wünschst du dir einen regelmäßigen Motivationsschub? Du möchtest noch mehr in die Umsetzung kommen? Deine Handbremse komplett lösen?

Dann lass dich von mir zu deinen nächsten persönlichen Durchbrüchen coachen.

Du erfährst,

- wie du ab jetzt bei allen Kunden, mit denen du sprichst, zielgerichtet einen Abschluss machst.
- welches Maß an Menschlichkeit, Entertainment und Handwerk es zum Verkaufen braucht.
- wie du einfach gut drauf bleibst, egal, was passiert. Denn deine gute Laune ist dein Ass im Ärmel, mit dem du letztlich immer gewinnst.

Und du lernst noch vieles mehr – von A wie Akquise bis Z wie Zielkunde!

Schreib mir einfach eine Mail an kontakt@erfolgmitsiegel.de und wir finden gemeinsam in einem 20-minütigen kostenlosen Gespräch heraus, wie ich dich unterstützen kann.

Dein

Dominik Siegel

S SIEGEL
VERKAUFSTRAINING

DAS ARBEITSBUCH FÜR DEINEN ERFOLG!

VERKAUFEN 3.0

MIT BEGEISTERUNG KUNDEN GEWINNEN!



PREIS
19,95€

**JETZT ONLINE KAUFEN UNTER
WWW.SIEGEL-VERKAUFSTRAINING.DE/SHOP**