

Tipps für Vertriebler

In sieben Schritten zu mehr Umsatz

Keine Kommentare

06.01.2011

Drucken | Empfehlen | PDF | Merken |



von **Michael Sudahl**

IT-Verkäufer müssen die Sprache der Anwender sprechen, sagt Jürgen Frey.



Foto: Franz Pfluegl/Fotolia.de

Ob kleiner [TK-Dienstleister](#) oder große Softwarefirma, IT-Vertriebler könnten sich nach Meinung des Vertriebstainers Jürgen Frey wesentlich geschickter agieren. Davon hätten auch die Kunden etwas. Frey empfiehlt Folgendes:

1. Verkaufen über Visionen

Kein Kunde interessiert sich für technische Details, die in Fachvokabular verpackt sind. [Entscheider](#) wollen vielmehr den Umsatz steigern, Arbeitsabläufe effektiver gestalten, Kosten senken oder sich profilieren.

2. Verkaufen über Emotionen

Gefühle sind die Schnellstraße im Gehirn. Verknüpft mit Bildern, Gerüchen oder Erfahrungen lässt sich ein Produkt im Kopf verankern. Paradebeispiel ist [Apple](#), das mit [iPhone und iPad](#) Lifestyle verkauft. Ein IT-Verkäufer muss veranschaulichen, dass er maßgeschneiderte Lösungen anbietet und keine nackten Computer.

3. Der moralische Vorvertrag

Frage den Interessenten, welches Produkt er zu welchem Preis wann geliefert haben möchte. Wiederhole seine Antwort und frage, wenn das erledigt ist: "Bekomme ich einen Probeauftrag?" Schreibe ihm ein Angebot, das wie eine Auftragsbestätigung wirkt.

4. Sprich die Sprache des Kunden

Weg mit Standardangeboten. Wer Spezialsoftware verkaufen will, muss verstehen, wie die Kunden arbeiten, um ihre Anforderungen zu verstehen und ihre [Prozesse zu beschleunigen](#). Fachchinesisch ist verboten.

5. Sage es durch Dritte

Niemand glaubt Prospekten. [Testberichte](#), eine Empfehlung seitens eines [IT-Chefs](#), Auszeichnungen oder Zeitungsartikel erhöhen das Vertrauen in ein Produkt, weil ein

unabhängiger Dritter sein Urteil gefällt hat. Tipp: Statt eines Katalogs lesen Interessenten lieber ein Kundenmagazin.

6. Folgen des Nichtkaufens

Wer kein [Virenschutzprogramm](#) installiert, riskiert [Datenverluste](#). Wer die [Festplatte nicht extern sichert](#), verliert im Katastrophenfall wichtige Daten. Es gilt die Konsequenzen deutlich zu machen, wenn der Kunde seine Chance nicht nutzt.

7. Fordere zum Handeln auf

Der Kunde soll ein Muster bestellen, eine Probelieferung testen, ein Dokument herunterladen. Tritt dann mit ihm in den Dialog, der Weg ist gebahnt, weil der Kunde durch seine Aktion Interesse signalisiert.

Der Joker

Werde Experte! Menschen wollen von Kennern versorgt werden. Diesen Status erreicht man, indem man [lernt](#) und sein Wissen teilt. Statt Marketing-Floskeln auf der Website besser inhaltliche Tipps geben - das strahlt [Kompetenz](#) aus. Sinnvoll kann es auch sein, ein [Blog](#) zu betreiben, Fachvorträge bei Unternehmerkongressen zu halten oder sich als Experte in der örtlichen Handwerkskammer und dem Branchenverband zu engagieren. Mehr zum Thema: [IT-Verkäufer](#), [Vertrieb](#), [Jürgen Frey](#)