

Neun Todsünden des Verkäufers

- Der Verkäufer unterschätzt das Absatzpotential des Kunden: sowohl in der Menge als auch in der Sortimentsbreite.
- Der Verkäufer überschätzt die Sicherheit, die Grösse und den Profit von Aufträgen, die irgendwo in der Zukunft liegen.
- Der Verkäufer lässt sich mit dem Nachfassen zu viel Zeit und bereitet sich auf Zweit – und Drittbesuche nicht genügend vor.
- Der Verkäufer überschätzt seine guten Kontakte zur Kundschaft.
 - Der Verkäufer gibt zu schnell Rabatt.
 - Der Verkäufer gibt zu schnell auf und hat zu wenig Ausdauer.
 - Der Verkäufer unterschätzt die Konkurrenz.
 - Der Verkäufer überschätzt sein Fachwissen.
- Der Verkäufer widerspricht dem Kunden, ohne die Probleme des Kunden zu realisieren.

Merke: Der Kunde ist König, und Könige bringen Erfolg und Geld.

© by Heinz Hürlimann / Walter Battaglia (1992)