

# DIE DREI **FATALSTEN** VERKAUFSFEHLER!

Jetzt vermeiden!



# LIEBE FREUNDE, das könnte – nein das ist

wohl das Wichtigste sein, was Du in Bezug auf das Verkaufen lesen wirst.

Ich bitte Dich daher jetzt schon: Lies es Dir unbedingt mindestens einmal die Woche, bestenfalls einmal täglich durch. Vertrau mir.

Du musst es verinnerlichen, um es auch umsetzen zu können.

Von einem Mal anschauen und dann der Meinung sein, man hat es sich gemerkt, wird sich nichts ändern.

Ich selbst habe abertausende Abschlüsse getätigt, immerhin startete meine Verkäufer-Karriere in einem von mir selbst gegründeten Fitnessclub. Dort, wo man einem quasi die „Zukunft“ verkaufen muss.

Denn im Gegensatz zu einem Autohaus, bei dem man mit dem Neuwagen bestenfalls noch direkt vom Hof fahren kann, kann man beim Sport erst nach mehreren Wochen, wenn nicht sogar Monaten, Ergebnisse sehen oder spüren.

Und jemand der sein Leben lang an Übergewicht leidet hat es unfassbar schwer, sich mit einigen Kilos weniger vorzustellen. Er kennt es ja nicht anders.

Daher lass mir Dir gleich den ersten **Tip** geben, der wichtiger nicht sein könnte.



# 1. FEHLER

## Verkaufen ist wichtig (falsches Mindset!)

Klingt erstmal gar nicht so aufregend, richtig? Aber sei mal ehrlich zu Dir selbst: Würdest Du zustimmen, dass die meisten Menschen Angst bekommen, wenn sie das Wort „**verkaufen**“ oder gar „**Verkäufer**“ hören?

Die ganze Branche hat über Jahrzehnte hinweg einen sehr sehr schlechten Ruf bekommen, da es früher relativ einfach (und leider üblich) war, jemanden etwas anzudrehen, weil man ihm das Blaue vom Himmel versprechen konnte.

In Zeiten, in denen man in 5 Sekunden das gesamte Wissen der Welt auf seinem Handy hat und alles nachprüfen kann, geht das natürlich nicht mehr. **UND DAS IST AUCH GUT SO.**

Denn Verkaufen hat einen elementaren Grundsatz: Dein Produkt/Deine Dienstleistung muss das Leben des Kunden (langfristig & nachhaltig) verbessern. Tut es das nicht, willst Du ihm nur etwas aufschwätzen, was er/sie nicht braucht, nur um damit Geld zu verdienen.

Du merkst schon: Ich bin absolut ehrlich mit Dir. Denn das unterscheidet einen Laien von einem Top-Seller. Wir geben keine leeren Floskeln von uns, sondern sind überzeugt davon, dass unser Gegenüber das Produkt einfach haben MUSS. Lass es mich veranschaulichen, anhand eines positiven sowie eines negativen Beispiels, damit Du es verstehst.

Wenn Du für einen Zigarettenhersteller tätig bist, hast Du ein Produkt, das nur Nachteile mit sich zieht. Hier wirst Du keinen logischen Grund finden, dass das Leben Deines Gegenübers verbessern wird. Im Gegenteil: **Es hat sogar teilweise tödliche Folgen.**

Du wirst also nicht darum herum kommen, es den Leuten mit Halbwahrheiten und oftmals leeren Versprechen anzudrehen, um zum Abschluss zu kommen.

Oder könntest Du mir jetzt aus dem Stegreif drei logische Gründe nennen, wie das Rauchen mein Leben langfristig verbessern kann?

Jetzt drehen wir den Spieß mal um und schauen uns das komplette Gegenteil an: Und wie es der Zufall so will, nehme ich als Beispiel wieder das Fitnessstudio, das ich gegründet und aufgebaut habe.

Kein Mensch auf der Welt würde mir widersprechen, wenn ich behaupte, dass ein Besuch im Fitnessstudio nur Vorteile mit sich bringt.

Man wird fitter, leistungsfähiger, lebt statistisch länger und hat einfach generell mehr Lebensfreude. Zusätzlich bekommt man einen schönen, gestrafften, durchtrainierten Körper und die Rückenschmerzen im Alltag verschwinden. Man kann wieder mit seiner Familie Ausflüge planen, am Strand fühlt man sich endlich pudelwohl – auch ohne Bekleidung – und die Treppen in den 2. Stock fühlen sich nicht mehr wie ein Marathon an.

Wenn also jemand zu mir in den Laden gekommen ist, wäre es doch unterlassene Hilfeleistung gewesen, wenn ich ihn NICHT zum Abschluss einer Mitgliedschaft überzeugt hätte. Wie sonst, will man seine Beschwerden loswerden oder seine überschüssigen Kilos loswerden?

Verkaufen ist daher wichtig, **WENN** Du davon überzeugt bist, dass Du dem Menschen helfen kannst oder ihm eine Freude bereitest. Und hier kommen wir direkt zum nächsten Fehler, den leider viele Verkäufer machen.



## 2. FEHLER

### Du machst keine Bedarfsanalyse (Stelle Fragen!)

Und das ist nun etwas, das **9 von 10 Verkäufern** falsch bzw. gar nicht machen:

Sie finden den **BEDARF** des **KUNDEN** nicht heraus!

Sie wollen stur das Produkt andrehen, das sie sich auf der Autofahrt oder am Abend vorher überlegt haben.

Doch was, wenn der Kunde das nicht braucht, aber an einem anderen Produkt oder einer Deiner vielen weiteren Dienstleistungen interessiert ist?

Nur weil der Kunde z.B. kein Auto von Dir kaufen möchte, ist er aber eventuell daran interessiert, ein Service-Abo für Werkstattbesuche bei Dir zu buchen?

Ohne eine **(richtige!!!)** Bedarfsanalyse, wirst Du NIEMALS ein Eliteverkäufer werden. Da bin ich mir sicher, denn ich habe es hunderte Male erlebt.

Ich wollte mir vor kurzem erst einen Fernseher kaufen. Ich bin mit dem Gedanken in den Laden gegangen „Ich will einen großen TV mit gutem Sound!“. Doch als der Verkäufer mich dort ansprach, ging es los...

„Wir haben 40, 50, 60, 65, 70 und 92 Zoll. Zusätzlich haben wir welche mit eingebautem Bluetooth, Blu-ray-Player, aber auch welche mit ambient-lighting. Die großen Modelle haben 4 x USB, 3 x HDMI und 1 x Displayport. Aber die kleinen wiegen dafür 1,5 kg weniger und benötigen eine kleinere und günstigere Wandhalterung, bei den neuen Modellen haben wir natives 4k mit 120 Hertz....“

So ging das etwa 10 Minuten. Das Ende vom Lied: Ich kam mit einer genauen Vorstellung in den Laden und ging verwirrt (ohne zu kaufen!) nach Hause. Dabei könnte es so einfach sein.

Er hätte einfach nur meinen genauen **Bedarf** ermitteln müssen und das geht am besten über die einfachste Methode der Welt: Fragen & anhören.

Hätte er mich gefragt „Was ist Ihnen bei einem neuen Fernseher am absolut wichtigsten?“ hätte ich geantwortet, dass er ein klares Bild und einen bombastischen Sound haben sollte. Und schon fallen 40 % seiner Geräte raus, die das nicht erfüllen. Das weiß ER, aber nicht ich. Dann fragt er weiter: „Wo soll das Gerät stehen?“ „Ich würde es gerne aufhängen! Denn ich sitze in meinem großen Wohnzimmer und will von der Couch gemütlich schauen!“

Und schon fallen wieder ein paar Geräte raus, die eben dafür zu klein sind, bei denen die Handhabung zwecks Wandhalterung nicht praktikabel sind usw.

Du merkst also: Durch **gezielt gestellte Fragen** (auf gar keinen Fall zu viele stellen!), ermittelt er für mich den besten Deal.

Am Ende hätte er mir ein Produkt empfohlen und ich hätte mich durch sein Interesse an mir gut aufgehoben gefühlt und seiner Empfehlung vertraut.

Er hätte einen Abschluss erzielt und ich wäre mit einem großartigen Gerät nach Hause gegangen. Wenn er mich dann noch fragt, ob ich es selbst aufhängen möchte oder den Aufbauservice nutzen will, würde er sogar noch mehr Umsatz generieren. Weil er **FRAGT**. Und nicht **DAVON AUSGEHT**.



# 3. FEHLER

## Du bist nicht von Dir und Deinem Produkt überzeugt

Und jetzt mal Schluss mit lustig: Bist Du **WIRKLICH** von Deinen Fähigkeiten und vor allem von Deinem Produkt bzw. Deiner Dienstleistung überzeugt?

Bist Du Dir absolut sicher, dass es keine **besseren** Nahrungsergänzungsmittel gibt als die Deinigen?

Dass sich keiner besser mit Aktien und Daytrading auskennt als Du und somit unbedingt zu Dir ins Coaching kommen sollte?

Dass Dein Coaching ihm wesentlich leichter, kosteneffizienter und besser helfen wird als all die der anderen abertausenden Coaches da draußen?

Und hier trennt sich spätestens die Spreu vom Weizen.

Ich will Dir gar nicht aufzählen, wie vielen Menschen ich begegnet bin, die ihr eigenes Produkt gar nicht benutzen! Bzw. Ihre Dienstleistung selbst nicht in Anspruch nehmen würden.

Wenn Du Autoverkäufer bist, dann musst Du nach Feierabend nochmal am Auspuff schnuppern.

Als Zahnarzt musst Du Deine eigenen Produkte benutzen, die Dir ein weißes, strahlendes Lächeln geben.

Als Finanzberater musst Du selbst finanziellen Reichtum angehäuft haben! Warum sollte ich Dir sonst vertrauen?

Deine Dienstleistung bzw. Dein Produkt muss so gut sein, dass Du gar nicht verstehen kannst, wie man etwas anderes nutzen kann. Wenn dem nicht so ist, wirst Du langfristig keine Erfolge erzielen. Punkt. Was wäre hier nun die Konsequenz?

Entweder **optimierst** Du Dein Produkt so, dass es so ist, dass Du es selbst kaufen würdest, oder Du brauchst ein anderes Produkt.

So hart dies auch klingen mag, es ist die Wahrheit und es wird langfristig kein Weg daran vorbei führen.



# FAZIT

## Und jetzt liegt es an Dir.

**Stelle Dir die folgenden 3 Fragen mal absolut ehrlich:**

1. Bist Du der Meinung, dass es gut ist, Dein Produkt oder Deine Dienstleistung anderen Menschen zu verkaufen, damit sie ein besseres Leben führen können?
2. Stellst Du bereits **(die richtigen!)** Fragen, wenn ein Kunde „zur Tür hereinkommt“?
3. Bist Du der Überzeugung, dass Dein Produkt/Deine Dienstleistung das Beste auf dem Markt ist?

Wenn Du auch nur eines davon mit „Nein“ beantwortest, weißt Du ganz genau, warum Dein Konkurrent mehr Umsatz jedes Jahr erwirtschaftet als Du.

Doch das Gute daran ist:

Du kannst **JETZT** an Dir arbeiten und morgen schon Ergebnisse erzielen.

Alles was Du dafür tun musst:

**KOMM IN DIE UMSETZUNG!**



Jürgen Höller Academy KG  
Lissabonstraße 15  
D-97424 Schweinfurt

E-Mail: [info@juergenhoeller.com](mailto:info@juergenhoeller.com)  
Tel.: +49 (0) 9721 5387 0

[www.juergenhoeller.com](http://www.juergenhoeller.com)

Dein Unternehmen hat noch keine Systeme und Strategien für Wachstum,  
Marketing, Sales und die Digitalisierung?

**LERNE WIE DU DEIN UNTERNEHMEN MIT  
SYSTEM FÜHRST UND AUF ERFOLGSKURS  
BRINGST! ↓**

**KOMM ZU DEN BUSINESS-SECRETS!**



5,00 von 5  
★★★★★  
SEHR GUT



Empfehlung

Ich durfte - Dank der Jürgen Höller Academy - schon so vieles lernen! Mein ganzes Mindset hat sich um 180 Grad gedreht. Wenn ich vier Jahre zurückblicke, bin ich zu heute ein ganz anderer Mensch und ich vertraue mir und meinem Leben viel mehr. Ich konnte mein Umsatz steigern und führe einfach ein viel bewussteres und zufriedeneres Leben! Danke an die ganze Jürgen Höller Academy! Ihr seid ein Spitzenteam und immer hilfsbereit. Ganz großes Lob an Euren Kundenservice - ihr seid immer zuvorkommend und sucht für Eure Kunden die optimale Lösung. Die Academy habe und werde ich weiterhin weiterempfehlen! Wir sehen uns bei der Train The Trainer-Ausbildung in Österreich!!! :-)

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Jürgen Höller Academy**

[Bewertung ansehen](#)

02.11.2021 | Nancy W.

5,00 von 5  
★★★★★  
SEHR GUT



Empfehlung

Hoch komplizierte Dinge auf die einfachste Weise erklärt!

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Jürgen Höller Academy**

[Bewertung ansehen](#)

26.11.2021 | Meller A.

5,00 von 5  
★★★★★  
SEHR GUT



Empfehlung

Die JHA ist in ihrer Branche absolut nicht zu übertreffen. Weiterbildung in allen notwendigen Bereichen des Lebens auf höchstem Niveau, gepaart mit extremer Lebensfreude und Energie. 100% top und empfehlenswert!

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:  
**Jürgen Höller Academy**

[Bewertung ansehen](#)

04.11.2021 | Tobias W.