

REMOTE SELLING BEHERRSCHEN

10 ultimative Erfolgstipps von Mercuri International:

2

DIE TECHNIK BEHERRSCHEN

Machen Sie sich rechtzeitig mit Soft- und Hardware vertraut – testen Sie mit Kollegen vorab alle Funktionen der jeweiligen Videoplattformen, Upload von Dokumenten, Mikrofone, Lautsprecher, etc..

3

VORBEREITUNG IST ALLES

Recherchieren Sie im Internet so viele Informationen wie möglich – Fragen stellen ist nach wie vor wichtig, aber nicht zu Themen, die Sie bei guter Vorbereitung eigentlich kennen sollten.

1

DEN UNTERSCHIED ZWISCHEN FACE TO FACE UND REMOTE SELLING VERSTEHEN

Akzeptieren Sie, dass Sie auch als erfahrener Verkäufer noch Neues lernen müssen, um virtuelle Verkaufssituationen optimal nutzen zu können

4

BEREITEN SIE SICH MIT DER 4S-METHODE VOR:

- a. Informationen über die aktuelle SITUATION des Kunden
- b. SELEKTION konkreter Zielsetzungen
- c. Definition von STRATEGIEN zur Zielerreichung
- d. Zusammenstellungen der notwendigen SUPPORT Materialien

5

PRÄSENTIEREN SIE IHRE BOTSCHAFTEN

Visuelle Information werden besser und intensiver aufgenommen als nur verbale. Nutzen Sie die Tatsache, dass auch Ihr Gesprächspartner vor einem Bildschirm sitzt.

6

HÖREN SIE AKTIV ZU

Schenken Sie Ihrem Gesprächspartner Ihre ungeteilte Aufmerksamkeit. Verstehen Sie zunächst die aktuelle Bedarfssituation, bevor Sie Lösungen und Werte erläutern.

7

SETZEN SIE STORYTELLING EIN

Erzählen Sie Geschichten und Insights – Emotionen spielen eine wichtige Rolle bei der Entscheidungsfindung.

8

BLEIBEN SIE FLEXIBEL

Die Situation ist neu und bewährte Techniken greifen manchmal nicht. Zögern Sie nicht, Ihre Vorgehensweisen entsprechend anzupassen.

9

SEIEN SIE KREATIV

Normale Verkaufsinformationen werden vielleicht weniger beachtet. Nutzen Sie Sprach- oder Videobotschaften und bieten Sie echte Mehrwertinformationen, um sich von Wettbewerbern abzuheben.

10

HABEN SIE GEDULD

Remote Selling und -Buying ist für beide Seiten eine ungewohnte Situation. Respektieren Sie, dass der Kunde vielleicht etwas mehr Zeit braucht, um sich zu entscheiden.