

Geld oder Gefühl? Geld mit Gefühl!

Es gibt Bankberater, die mit Begeisterungsfähigkeit, Kontaktstärke und Einfühlungsvermögen mühelos zum Abschluss kommen. Die sofort den Draht zum Kunden finden und Produkte überzeugend präsentieren können. Was Sie von diesen „Stars“ im Verkauf lernen können.

Bestimmte Charaktereigenschaften wie Offenheit, Kontaktstärke und Überzeugungsfähigkeit gelten als Erfolgsfaktoren für den Verkauf. Viele Persönlichkeitseigenschaften lassen sich trainieren.

Dazu ist es erforderlich, sich selbst einmal genauer unter die Lupe zu nehmen: Wo liegen Ihre Stärken, wo stoßen Sie an Ihre persönlichen Grenzen? Ihre Erkenntnisse zeigen Ihnen, zu welchem Persönlichkeitstyp Sie zählen. Daraus können Sie ableiten, welche Eigenschaften Sie verbessern können, um ein Spitzenverkäufer zu werden.

SIE SIND: DER MACHER-TYP

Der Macher-Typ ist extrovertiert und nimmt seine Aufgaben sehr ernst, er arbeitet zielstrebig und lässt sich von Widerständen nicht irritieren. Diese Hartnäckigkeit schlägt sich meist in einem sehr dominanten Verhalten nieder – und kann durchaus

So führt der Macher-Typ das Gespräch zum Abschluss:

Ihre Offenheit ist Ihre Stärke. Dank Ihrer zielstrebigem Art vermitteln Sie Kompetenz und Autorität. Geben Sie jedoch Ihrem Kunden mehr Raum im Gespräch. Hören Sie auf seine Fragen und Bedenken und gehen Sie aktiv darauf ein. So überzeugen Sie Ihr Gegenüber von sich – und von Ihrem Produkt.

SIE SIND: DER KOMMUNIKATIONS-TYP

Der Kommunikations-Typ verkörpert den „geborenen Verkäufer“: extrovertiert und gefühlorientiert, ohne Berührungängste. Er liebt es, vor Kunden zu präsentieren und den Funken überspringen zu lassen. Doch manchmal verliert er sich im Chaos.

So führt der Kommunikations-Typ den Verkaufserfolg herbei:

Sie schaffen es spielend, Ihre Kunden zu begeistern. Doch kümmern Sie sich auch systematisch und zuverlässig um Ihren Kundenstamm? Sie „reißen“ gerne viele Kontakte auf, kommen aber oft nicht zum Abschluss. Verfolgen Sie regelmäßige Kundenpflege-Maßnahmen penibel und achten Sie darauf, Verlässlichkeit und Sicherheit auszustrahlen, damit Sie langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufbauen können.

SIE SIND: DER BEZIEHUNGS-TYP

Gefühlorientiert und introvertiert kann der Beziehungs-Typ am besten auf den Kunden eingehen. Seine Stärken liegen im Vertrauensaufbau und in der Bezie-

hungspflege. Er hört aktiv zu und stellt sich voll und ganz auf den Kunden ein. Am wohlsten fühlt er sich in einer konstanten Arbeitsumgebung.

So wird der Beziehungs-Typ zum erfolgreichen Verkäufer:

Sie halten sich gerne zurück und wirken damit seriös und vertrauenserweckend. Oft sind daneben jedoch etwas mehr aktive Abschlussorientierung und verkäuferische Entschlossenheit notwendig. Fokussieren Sie daher im Gespräch stets Ihr Ziel: die Unterschrift des Kunden. Trainieren Sie dazu Ihre Durchsetzungsfähigkeit!

SIE SIND: DER FAKTEN-TYP

Der Fakten-Typ ist ein leidenschaftlicher Analytiker, arbeitet gerne mit Zahlen, Daten und Fakten. Dementsprechend ist er introvertiert und auf seine Aufgaben fokussiert, die er mit Genauigkeit verfolgt.

Tipps zum Verkaufserfolg des Fakten-Typs:

Sie überzeugen mit messerscharfen Präsentationen und Argumenten, können auch komplizierte Dinge bis ins Detail erläutern. Damit strahlen Sie eine enorme Kompetenz aus. Doch zum Verkauf gehört auch Gefühl! Begeisterung, Charme und Eloquenz etwa lassen sich trainieren – wenn man denn den Mut hat, sie zuzulassen!

Übrigens: Auch Ihr Kunde möchte so empfangen werden, wie es seinem Typus entspricht – und das können Sie leichter, wenn Sie die fehlenden oder schwach entwickelten Persönlichkeitsfaktoren in sich selbst erkennen und bewusst entwickeln!

BANKVERTRIEB-AUTOR

Frank M. Scheelen
 der Experte für Zukunftsbusiness und Beziehungsmanagement ist bekannter Bestseller-Autor, erfolgreicher Unternehmer und visionärer Speaker.
www.scheelen-institut.de



erfolgreich sein. Im Verkauf allerdings stößt der Macher schnell an Grenzen: Wer zu sehr auf den Abschluss drängt, überrumpelt den Kunden und bringt ihn mit seiner Dominanz leicht in eine Abwehrhaltung.