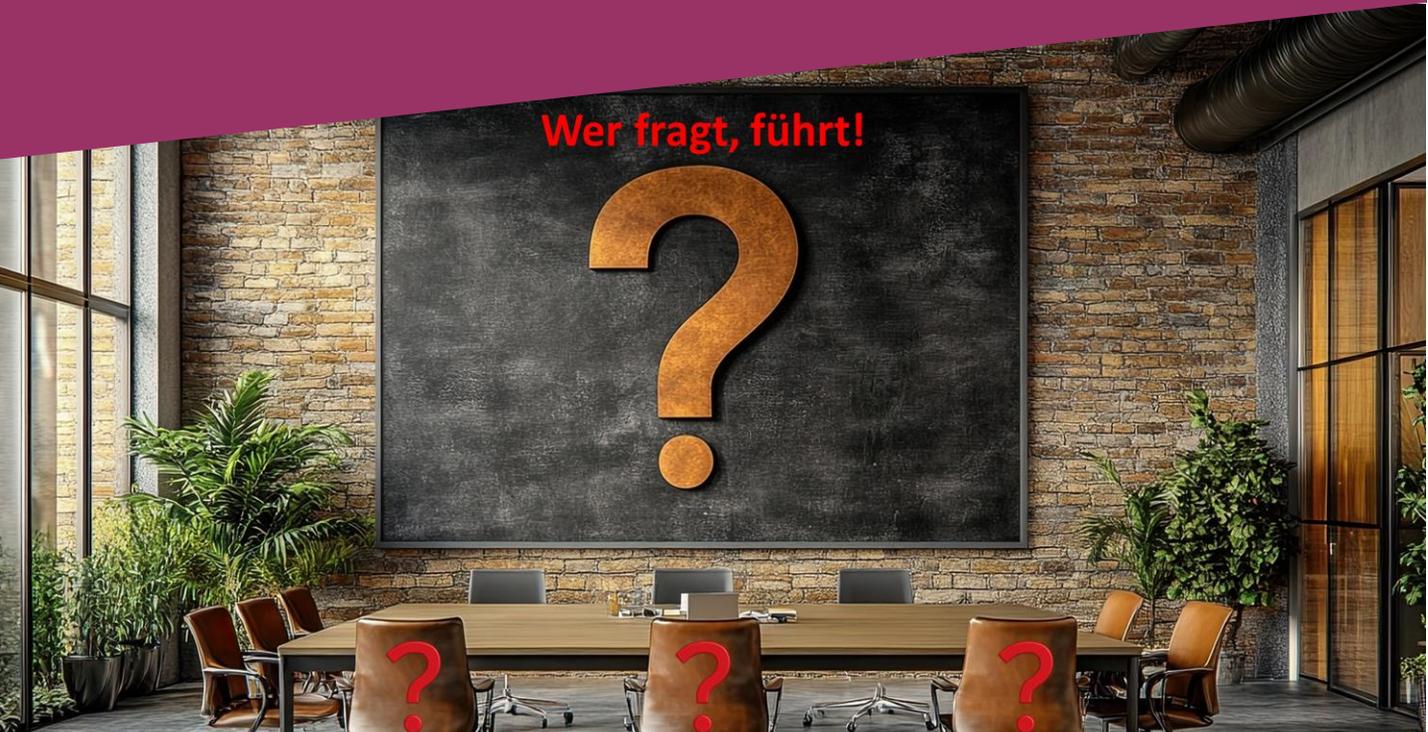


| Verkäuferentwicklung |

Verkäufertipp „Die Welt Deiner Kunden erfahren“

Warum sind die richtigen Fragen im Verkauf so wichtig?



Wie erfährst Du, was Dein Kunde wirklich braucht?

Im Verkauf sind Fragen nicht nur Informationsbeschaffung, sie sind das stärkste Werkzeug, das du hast. Warum? Weil Verkaufen heute viel mehr ein gemeinsames Denken mit dem Kunden ist und kein einseitiger Monolog. Jeder Mensch hat seine eigene Sicht der Welt und die wollen wir als emphatische Verkäufer näher kennenlernen, um unseren Kunden zu begeistern.

„Fragen sind das Werkzeug, um zu verkaufen, ohne zu „verkaufen. Sie führen, klären, bauen Beziehung auf und machen Dich zum echten Problemlöser statt Produktverkäufer.“

| Verkäuferentwicklung |

Verkäufertipp „Die Welt Deiner Kunden erfahren“

Warum sind die richtigen Fragen im Verkauf so wichtig?

1. Verstehen statt raten

Du erfährst, was der Kunde wirklich braucht, nicht nur, was er sagt.

- Gute Fragen decken versteckte Bedürfnisse auf
- Du erkennst Motivationen, Ängste, Ziele
- Das vermeidet Fehlschlüsse & spart Zeit

Statt „Ich glaube, er will Produkt A“ → „Er hat gesagt, er braucht mehr Flexibilität – also passt Lösung B besser.“

Denken Sie immer an folgendes Sprichwort:

„Der liebe Gott hat uns zwei Ohren und einen Mund gegeben, um doppelt so viel zu hören als zu reden.“



I Verkäuferentwicklung I

Verkäufertipp „Die Welt Deiner Kunden erfahren“

Warum sind die richtigen Fragen im Verkauf so wichtig?

2. Vertrauen aufbauen 🤝

Wer fragt, zeigt echtes Interesse – und das baut Beziehung auf.

- Gute Fragen signalisieren: „Ich will dich verstehen, nicht dir einfach was andrehen.“
- Der Kunde fühlt sich ernst genommen und öffnet sich eher
- Du schaffst ein Gespräch auf Augenhöhe

Nutze den Analyse-Frageschlüssel nach LESCH, um die wirklichen Kaufmotive Deiner Kunden zu erfahren.



| Verkäuferentwicklung |

Verkäufertipp „Die Welt Deiner Kunden erfahren“

Warum sind die richtigen Fragen im Verkauf so wichtig?

3. Den Kunden zum Nachdenken bringen 💡

Die besten Fragen bringen den Kunden selbst zur Einsicht.

- „Was würde es für Sie bedeuten, wenn dieses Problem gelöst wäre?“
- „Was hat bisher gefehlt, dass Sie noch keine Entscheidung getroffen haben?“
- Was sind Ihre drei wichtigen Anforderungen? Welche ist die Wichtigste? ...

**Damit führst du nicht, du führst durch Fragen.
Und der Kunde überzeugt sich oft selbst.**



I Verkäuferentwicklung I

Verkäufertipp „Die Welt Deiner Kunden erfahren“

Warum sind die richtigen Fragen im Verkauf so wichtig?

4. Präzise argumentieren können

Nur wenn du den genauen Bedarf kennst, kannst du den individuellen Nutzen zielgenau argumentieren.

- „Statt allgemeines Blabla → konkrete Argumente, die wirklich passen
- Du vermeidest irrelevante Infos und wirkst kompetenter
- Du sparst Zeit und Dein Kunde fühlt sich verstanden

Denke immer daran:

**Die Kunden kaufen nicht das, was Du ihnen empfiehlst,
sondern das, was sie glauben, was ihnen das Produkt nutzt.**



| Verkäuferentwicklung |

Verkäufertipp „Die Welt Deiner Kunden erfahren“

Warum sind die richtigen Fragen im Verkauf so wichtig?

5. Einwände frühzeitig erkennen

Durch kluge Fragen merkst du, wo's hakt – bevor der Kunde abspringt.

- Du kannst Bedenken entkräften, noch bevor sie „offiziell“ genannt werden
- Oder du erfährst, wer eigentlich mitentscheidet, wie das Budget aussieht etc.
- Du kannst so den wirklichen Kunden-Mehrwert erfahren und so jegliche Preisdiskussion ausräumen, weil der Kunde den Wert erkennt

„Wer klug fragt, hört den Einwand, bevor er laut wird.“

