

Verkaufstipp Januar 2014

Im Verkaufsgespräch braucht es vom Verkäufer die verschiedensten Kommunikationswerkzeuge. Eines dieser Werkzeuge ist die Behauptung. Die Behauptung hat bestimmte Eigenschaften und ist damit für spezielle Einsatzzwecke prädestiniert.

Wer behauptet, ist grundsätzlich beweispflichtig:

Der Behauptung muss eine Begründung, ein Beweis oder ein Fallbeispiel folgen will man nicht riskieren dass sich die Gesprächsparteien in einen kommunikativer Grabenkampf begeben.

Wichtige Beweismittel, Begründungen oder Fallbeispiele sind:

- Fakten, Zahlen, Statistiken, Untersuchungen
- Eigene Erfahrung und Betroffenheit
- Fachexperten und Wissenschaftler
- Allgemeingültige Werte, Normen

Bsp.: „Dieses Fahrzeug hat die niedrigsten CO²-Werte in dieser Fahrzeugklasse.“

Behauptungen sind immer da angebracht, wo Ihnen kein Wettbewerber das Wasser reichen kann und das von neutraler/übergeordneter Stelle zweifelsfrei und nachprüfbar belegt wird. Behauptungen werden so zu einem unschlagbaren Verkaufsargument. Allerdings sollten Sie das was Sie behaupten auch wirklich auch (schriftlich/glaubhaft) belegen können.



XING
Premium Partner



WIRTSCHAFTSJUNIOREN
BEI DER IHK FRANKFURT AM MAIN

