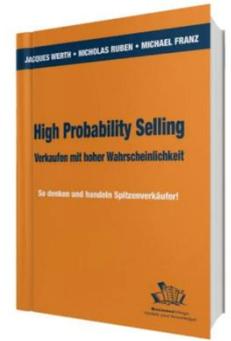




High Probability Selling ¹

Jacques Werth, Nicholas Ruben und Michael Franz sind die Autoren dieses ungewöhnlichen Verkaufsratgebers. Viele Kunden meiden Verkäufer, denn sie vermuten Tricks wie rhetorische Fragen und manipulative Gesprächsführung, um sie zu einem Abschluss zu bringen. Und viele Verkäufer fühlen sich nicht immer wohl, den Kunden „das Blaue vom Himmel“ zu versprechen...



Die Autoren versprechen einen ganz anderen Ansatz: Die Basis sind Vertrauen und Respekt. Ein Angebot muss sachlich, klar und präzise formuliert sein, idealerweise weniger als 47 Wörter. Und es geht um Qualifizierung: Wer braucht mein Produkt / meine Dienstleistung, kann es sich leisten und will es auch umsetzen?

Qualität vor Quantität: Das Ziel ist nicht, jeden potenziellen Kunden zum Abschluss zu bringen, sondern herauszufinden, ob es von beiden Seiten eine akzeptable Basis für einen Geschäftsabschluss gibt. Ohne Zeit und Energie zu verschwenden. Im Interview wird analysiert, ob der Kunde die angebotene Dienstleistung braucht, will und bezahlen kann - ohne Manipulation, Suggestion und Tricks. Der HPS-Berater stellt viele Fragen, aber er fragt nie nach dem Abschluss. Er verhandelt nur gegenseitige Verpflichtungen. Und falls ein Kunde keine Antwort geben will, falls er nicht bereit, gewillt oder imstande ist, zu kaufen, was ihm angeboten wird, ist der Prozess zu beenden. Die Autoren nennen das „Disqualifikation“.

Was etwas idealistisch und theoretisch klingt, wird in einer authentischen Geschichte erzählt, der Spagat zwischen Storytelling und Wissensvermittlung gelingt meistens und wirkt glaubwürdig. Was vor 17 Jahren in den USA das Verkaufstraining revolutioniert hat, diffundiert erst langsam in den DACH-Raum. Erstaunlicherweise stützen sich viele Verkaufs-Coaches immer noch auf die traditionellen Methoden, wie sie Strukturvertriebe vor 20 Jahren praktiziert haben. Gerade in der Finanzberatung und Pensionsplanung kann HPS gut eingesetzt werden, da Beraten vor Verkaufen, Dienen vor Verdienen kommt.

© Reto Spring

Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP®. Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, Zug

¹ Jacques Werth, Nicholas Ruben und Michael Franz. High Probability Selling - Verkaufen mit hoher Wahrscheinlichkeit. So denken und handeln Spitzenverkäufer. BusinessVillage GmbH, Göttingen. ISBN 978-3-938358-55-9