



Sie suchen kleine Inputs mit großer Wirkung? JETZT SOFORT?!

Hier sind sie!

Die 5 B.ESSER TIPPS um sofort besser zu verkaufen!

💎 Wenn Sie selbst als Kunde in Ihr Geschäft kommen – was würden Sie da heute sehen? Was könnten Sie jetzt sofort b.esser machen?

Gehen Sie heute ganz aufmerksam durch Ihr Geschäft oder Büro. Was ist gut? Was empfinden Sie als positiv? Was soll anders aussehen? Was ist störend? Wie sauber ist es? Gibt es Dinge, die Sie gar nicht benötigen und die weggestellt werden können? Sind alle Prospekte, Kataloge und Plakate, die ausgestellt sind, aktuell und nicht schon abgelaufen? Wie sieht die Auslage, die Deko, aus? Alle Preisschilder vorhanden und aufgestellt? Die Scheiben sauber und geputzt? Wie sieht es auf der Straße aus? Alles gekehrt, kein Abfall, der herum liegt? Schauen Sie einfach durch die Brille Ihres Kunden - und erschaffen Sie das ideale Umfeld für Ihre Verkaufserfolge.

💎 L.m.a.A. – Lächle mehr als andere!

Erklären Sie den heutigen Tag zu Ihrem Lächel-Tag. Und tun Sie es ganz bewusst. Immer wieder aufs Neue. Lächeln, ja lächeln Sie einfach mal so. Nicht nur, wenn Sie den Kunden begrüßen. Lächeln Sie am Telefon, lächeln Sie, wenn sie etwas in die Auslage zurücklegen, lächeln Sie Ihre Mitarbeiter und Kollegen an. Und natürlich lächeln Sie Ihre Kunden an. Nicht nur bei der Begrüßung, sondern immer wieder im gesamten Verkaufsgespräch. Ein Lächeln sagt eben mehr als 1000end Worte!

💎 Machen Sie Ihrem Kunden ein Kompliment!

Schauen Sie den Kunden an mit dem Sie zu tun haben. Was gefällt Ihnen an Ihrem Kunden? Etwas im Äußeren? Eine ausgefallene Brille? Ein besonders hübsches Kleid? Ganz moderne Schuhe? Oder ist es etwas „Persönlicheres“? Das nette Lächeln, Geduld, eine besonders pfiffige Art mit Ihnen zu kommunizieren? Sagen Sie Ihrem Kunden was Sie besonders an ihm schätzen – sprechen Sie nur aus, was Sie wirklich empfinden und was von Herzen kommt. Sie werden sehen, dass sich sofort eine andere Atmosphäre zwischen Ihnen und Ihrem Kunden einstellt.

Aufrichtige Anerkennung und Wertschätzung tut einfach gut und ist ein echter Türöffner in jeder Beziehung – nicht nur zu Ihrem Kunden.

B.ESSER

TRAINING · BERATUNG · COACHING

Einkornallee 8, 74523 Schwäbisch Hall, Fon 0791-4992036, info@b-esser.com, www.b-esser.com



💎 Was können Sie Ihrem Kunden heute „Neues“ erzählen?

Menschen lieben Neuigkeiten und unser Wachstum liegt außerhalb dessen was wir bereits kennen und wissen. Deshalb ist es so wichtig stets dafür zu sorgen, dass wir uns durch Weiterbildung entwickeln und am Puls der Zeit sind. Wo können Sie Neues lernen? Was für Neuigkeiten finden Sie in der Fachzeitschrift? Und weil es so interessant ist bekommen Sie hier noch eine Information über's Lächeln – hätten Sie das gedacht? Es braucht etwa 54 Muskeln, um ein böses Gesicht zu machen, aber nur 43 Muskeln, um zu lächeln. Lächeln ist also viel weniger anstrengend. Lächeln Sie da auch gleich doppelt so gerne 😊😊?

💎 Kennen Sie NOA?

Wann haben Sie Ihren letzten Zusatzverkauf gehabt? Zusatzverkäufe sind so einfach – wir müssen dieses Angebot nur zu einer Gewohnheit machen. Gehen Sie ihr Angebot durch und stellen Sie schon Zusatzverkäufe in Ihrem Kopf zusammen. Was ist eine sinnvolle Ergänzung für den Verkauf, den Sie machen? Es geht nicht um ein stupides Nachfragen wie Sie es vielleicht aus manchen Papierwaren-Geschäften kennen - Sie haben eine Kulimine gekauft und die Kassiererin sagt... „wir haben heute den Kleber im Angebot“. Bei Ihnen geht es um ein auf den Kunden zugeschnittenes Angebot. NOA eben. Wünschen Sie **Nur** die Stiefel **Oder** **Auch** die passende schwarze Schuhcreme? Möchten Sie **Nur** das Collier **Oder** **Auch** die passenden Ohrstecker?

Und jetzt eine Frage an Sie: Möchten Sie nur diese 5 BESSER Tipps um sofort besser zu verkaufen oder möchten Sie auch den BESSER Newsletter mit wertvollen Tipps für den Verkauf und zur Persönlichkeitsentwicklung?

Hier geht es zur Anmeldung: [Link Newsletter](#)

Oder möchten Sie mich testen? Gibt es ein Thema zu dem Sie einen SOFORT –TIPP suchen: Dann nutzen Sie die Möglichkeit für ein kostenfreies [KENNENLERNGESPRÄCH](#). Oder Sie rufen mich an 0791-4992036.