

# VERKÄUFER- FIBEL

## DIE TREPPENMETHODE

Autor: Thomas Witt



**THOMAS WITT** | GmbH  
CONSULTING

„Wenn du das tust, was du immer  
getan hast, wirst du das bekommen,  
was du immer bekommen hast!“

Joseph O'Connor

Wir wünschen Ihnen viele Veränderungen für mehr Erfolg, Spaß und Umsatz!

 *Denken Sie daran: „Nicht was wir wissen macht uns erfolgreich, sondern was wir tun!“*

Die Verkäufer-Fibel wurde überreicht von:

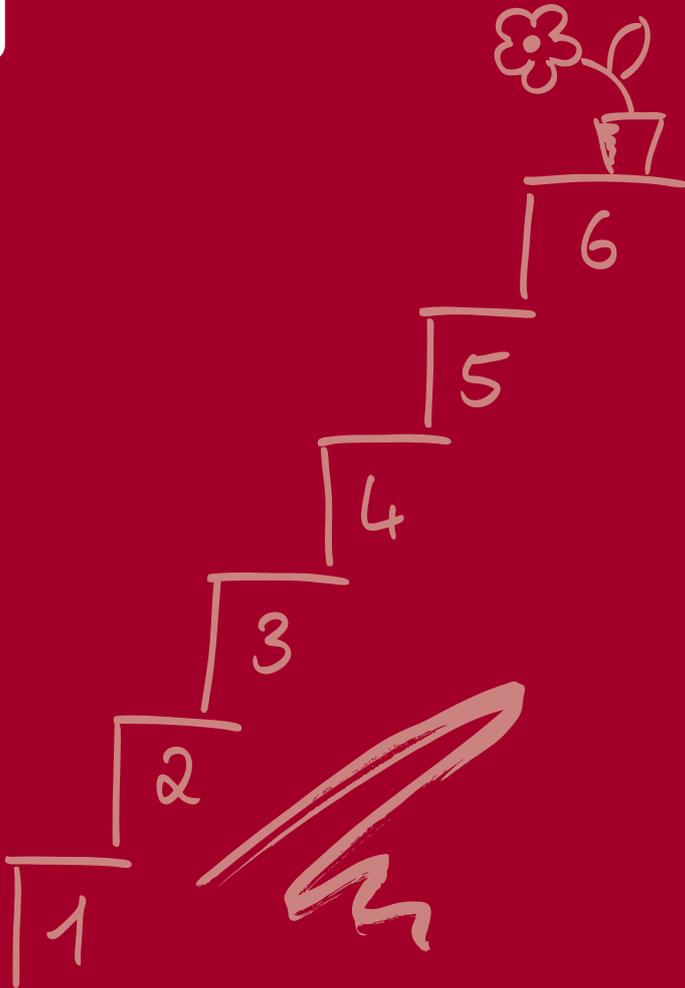
.....

.....



# INHALT

06 – 11	Intro	Der Autor
12 – 21	Stufe 1	Die Wahl
22 – 39	Stufe 2	Kontakt
40 – 51	Stufe 3	Ist-Analyse
52 – 59	Stufe 4	Soll-Analyse
60 – 69	Stufe 5	Waren-Präsentation
70 – 79	Stufe 6	Abschluss
80 – 101		Einwand-Behandlung
102 – 103	Intro	Ein Wort zum Abschluss



## DER AUTOR

Thomas Witt. „Wer ist das?“, „Hat er mir etwas Interessantes zu sagen?“, „Woher weiß er das, was er sagt?“ und „Was ist denn die Treppenmethode?“ – diese Fragen gehen Ihnen jetzt vielleicht durch den Kopf.

Auf den folgenden Seiten finden Sie die Antworten der Reihe nach.

## WER IST DAS?

Thomas Witt: seit 20 Jahren im Verkauf, als Verkäufer, Verkaufsleiter, Unternehmer und in den letzten zwölf Jahren als Trainer. Branchenerfahrung von Finanzdienstleistungen über Sprachschul- und Friseurstudio-Ketten (ja, auch die profitieren von gutem Verkauf!) und Massivhausfirmen zur Möbelbranche. Dort schult und verkauft er seit mittlerweile neun Jahren. Trainerausbildung bei Dale Carnegie Training (Verkauf, Führung, Team-Förderung und Kundendienst) und NLP Practitioner.

Thomas Witt verbringt mindestens alle paar Wochen ein paar Tage aktiv auf der Verkaufsfläche, um die Übung im Verkauf nicht zu verlieren!

## WAS HAT ER ZU SAGEN?

### Für Führungskräfte

Sie sind Führungskraft eines Möbelhauses und wollen den Verkaufsprozess Ihrer Mannschaft verbessern? Dann sollten Sie wissen, dass Unternehmen, die die in dieser Fibel erklärten Prozesse konsequent umsetzen, zwischen 10 und 20 % mehr Abschöpfung erzielen, d. h. pro Besucherpartie wesentlich mehr Umsatz machen.

*Widerstehen Sie bitte unbedingt dem Impuls*, diese Fibel sofort Ihren Verkäufern oder einer Ihrer Führungskräfte in die Hand zu drücken mit der Anweisung: „Lesen Sie das bitte. Das müssen wir ab jetzt so machen“. Ihre Verkaufsmannschaft wird den Verkaufsprozess nur verändern, wenn Sie genau definieren, wie und dann voll dahinter stehen.

### Für Verkäufer und Verkäuferin

Sie werden, wenn Sie konsequent die Inhalte anwenden:

- nur noch Spaß beim Kontakten haben,
- eine Art der Bedarfsermittlung lernen, die es Ihnen erlaubt, mit *jedem* Kunden in ein Gespräch einzusteigen,
- Ihre Abschlussquote wesentlich erhöhen. Das führt zu mehr Spaß, mehr Erfolg, mehr Geld bei weniger Arbeit und weniger Frust.

## WOHER WEISS ER DAS?

Der erste Job von Thomas Witt im Möbelhandel war nicht etwa als Trainer, sondern als Kontakter. Er sollte auf einer Großfläche pro Tag zwischen 100 und 200 Partien ansprechen und so weit öffnen, dass sie für eine Beratung zugänglich waren.

Was Ihnen hier präsentiert wird, hat Thomas Witt nicht erfunden, sondern über Jahre von den erfolgreichsten Verkäufern abgeschaut. Alle Methoden hat er an viele Hundert Verkäufer weitergegeben, deren Erfahrungen mit dem neuen Verhalten in den Prozess eingebaut und sie fortlaufend verfeinert.

Kurz: Hier werden Ihnen Methoden von der Fläche für die Fläche präsentiert und keine Theorie!

## WAS IST DIE TREPPENMETHODE?

Es ist ungünstig, sofort auf jeden Besucher mit dem Ziel „dem muss ich jetzt unbedingt etwas verkaufen“ zuzulaufen. Denn damit:

- holen wir uns viele Misserfolgserlebnisse ab (kein Verkäufer, den wir beobachtet haben, schreibt alle Besucher, denen er „Guten Tag“ sagt),
- und der Kunde merkt die Absicht unterbewusst und „macht zu“, wenn er sich noch nicht sicher ist, ob er kaufen will.

Sinnvoller ist es, sich kleine Etappenziele zu setzen, die man mit hoher Wahrscheinlichkeit auch erreicht (Erfolgserlebnis!) und dann erst den nächsten Schritt zu gehen. Der Verkaufsprozess besteht wie eine Treppe aus mehreren Stufen, und es ist am bequemsten und sichersten, diese Stufen nacheinander zu gehen und keine zu überspringen. Die Treppenmethode ist eine Wegbeschreibung für mehr Erfolg und Spaß im Verkauf.

Die Arbeit mit dieser Fibel sollten Sie in Etappen angehen: Nehmen Sie sich jede Woche ein Kapitel vor und konzentrieren Sie sich darauf, den darin beschriebenen Teil des Verkaufsprozesses während dieser Woche ganz bewusst zu verändern.

Viel Spaß beim Lesen und Umsetzen!

*Thomas Witt*