

Die Mathematik

des erfolgreichen Verkaufens

des erfolgreichen Verkaufens



USP Ego 5ei Sn lsc
hypo2 K XL NNW SV
Soll Uu



Wir alle wissen
ohne Verkauf ...

... stehen alle Räder still!

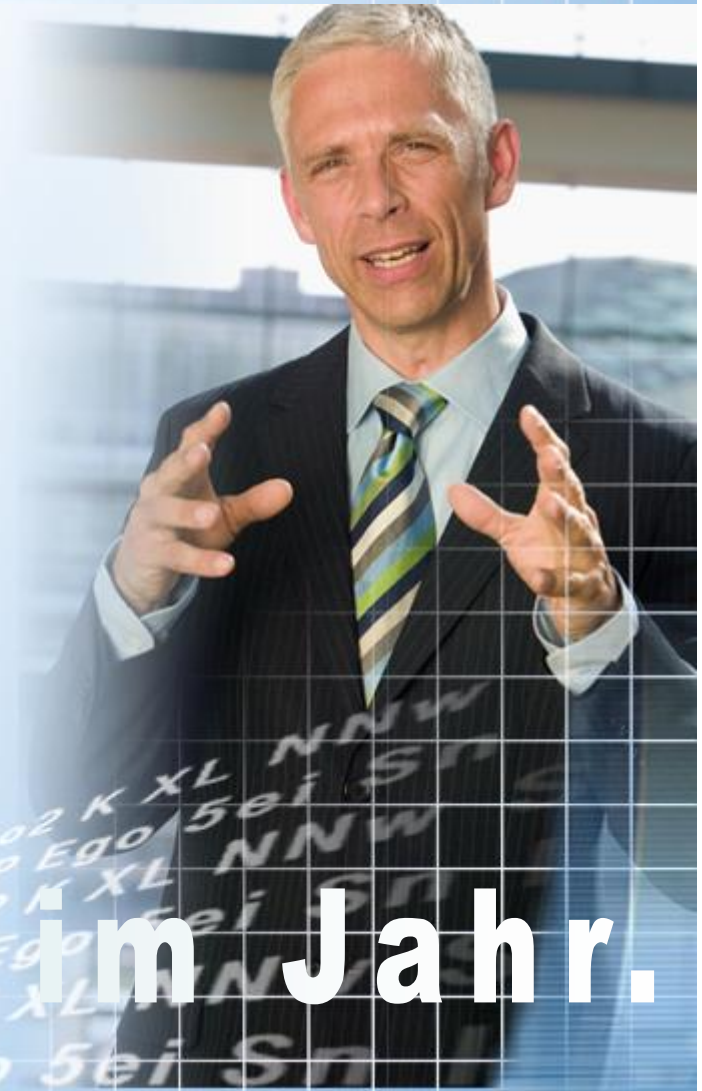
Räder still!

Verkaufen ist, ein Lächeln,
das leuchtet und siegt;
der Druck einer Hand
und die Art wie man blickt.

wie man blickt.



Der Ton einer Stimme,
überzeugend und klar,
das knüpfen von Freundschaft
- all` Tage im Jahr.



- all` Tage im Jahr.

Eine Kunst ist Verkaufen,
bei manchem vererbt,
bei vielen ...
... in emsiger Übung erlernt.



... in emsiger Übung erlernt.

Verkaufen ist Takt,
ist „Wissen um wie“
ist Quell für Beratung
– ist wahres Genie.

- ist wahres Genie.

A man in a dark suit and white shirt is smiling and talking on a mobile phone. He is holding a pen in his left hand. The background is a blue grid pattern. There is some faint, illegible text overlaid on the bottom right of the image, possibly a watermark or bleed-through from another page.

Verkaufen heißt Klarheit,
Bereitschaft und Streben,
Verkaufen mein Freund,
– ist Kampf,
– dann ist's Leben

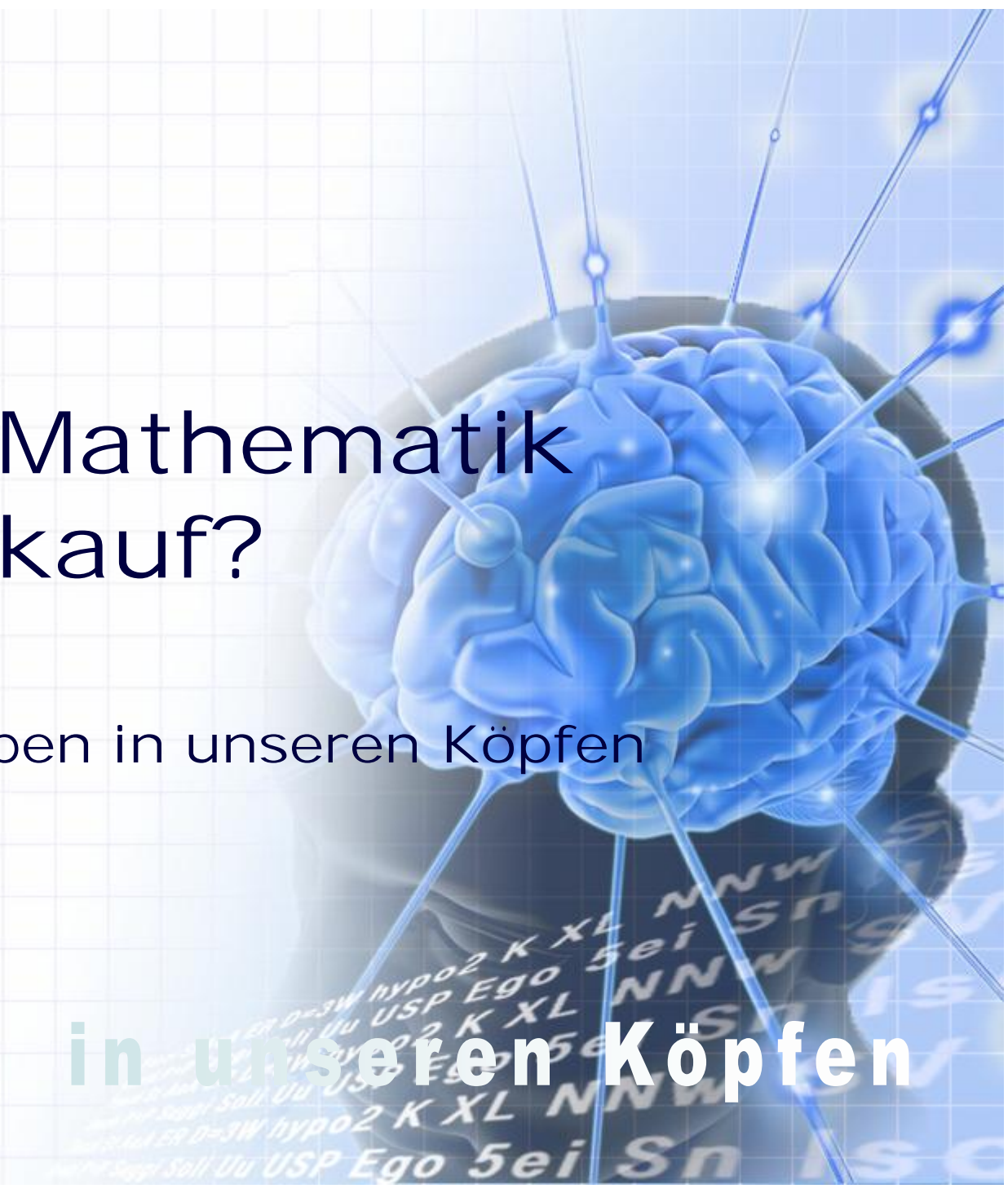
– ist Kampf
– dann ist's Leben



Warum Mathematik und Verkauf?

Formeln bleiben in unseren Köpfen

Formeln in unseren Köpfen



XL ER NNW $\sqrt{3-9}$ **P + P**

SV
IS
SV
IS
SV
IS
SV
IS

XL ER NNW $\sqrt{3-9}$ **P + P**

Kleine Einheit eines ernsten Lobes!

Aber ich kann
nicht reden!!!

SV
IS
SV
NNW
5ei Sn
USP Ego
hypo2 K XL
ER D=3W
Soll Uu

XL ER NNW $\sqrt{3-9}$ **P + P**

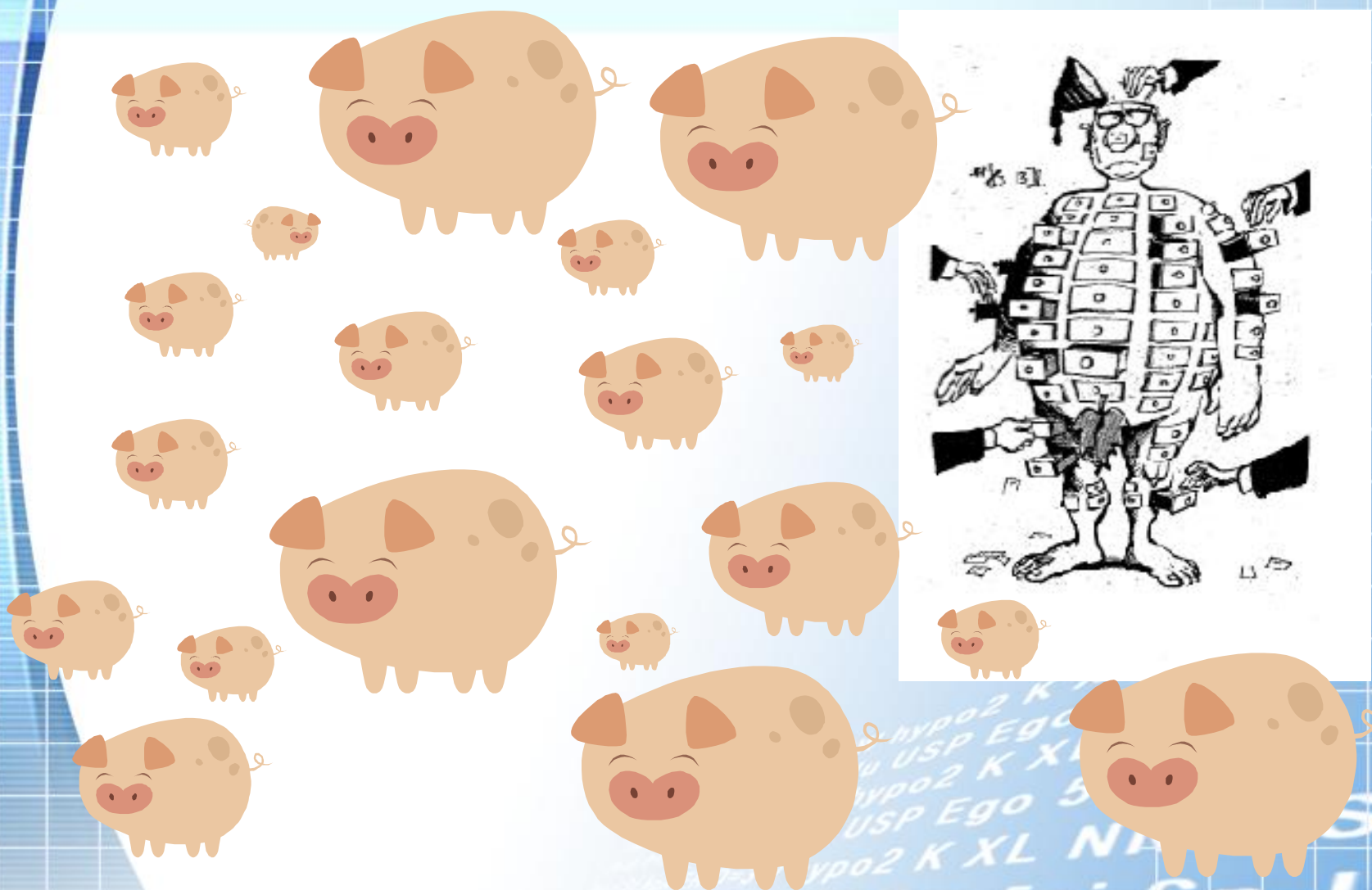
Eröffnung ...

Kein Mensch braucht die Ware ...

... sondern den daraus
entstehenden Nutzen



Das Motiv



Die Motivation...

Herausfinden

was den Menschen bewegt

etwas besitzen wollen

und dessen **Nutzen** hervorheben



Das Motiv - Beispiel Durst

Motiv



Ware



Nutzen



X^L ER NNW $\sqrt{3-9}$ **P + P**

Nutzen – Nutzen – Ware

X^L ER NNW  **3-9** **P + P**

Überzeugen - über Zeugen!

Der Abschluss

lass wählen:



X^L ER NNW $\sqrt{3-9}$ **P + P**

Lass wählen: Zwischen Positiv und Positiv!



Die Mathematik des erfolgreichen Verkaufens

Verkaufen Sie leichter und effizienter
mit den Werkzeugen die Ihnen zur
Verfügung stehen.



P+P

ST

Uu

DENTI

FASZI

SUGGI

HYPO²

ER

K

USP

NNW

EGO

5EI

SN

SULLI

AOA

15U

D=3W

X^L **R NNW** $\sqrt{3-9}$ **P + P**

X^L = Flirtformel

ER D=3W hypo2 K XL NNW SV
Soll Uu USP Ego 5ei Sn
ER D=3W hypo2 K XL NNW SV
Soll Uu USP Ego 5ei Sn
ER D=3W hypo2 K XL NNW SV
Soll Uu USP Ego 5ei Sn

Flirtformel

X^L ER NNW $\sqrt{3-9}$ **P + P**

Hallo Schatz, schick deine neue Frisur

Es gelingt dir immer wieder

mich mit deinen Kreationen zu überraschen. Der neue Look und die Formgebung passen hervorragend zu deinem kleinen Schwarzen mit den Spagettiträgern.

Alle deine Freundinnen werden mit diesem Look voller Neid anerkennen, dass man nicht immer ein neues Abendkleid braucht um in der Gesellschaft einen großen Auftritt zu haben und es zeigt mal wieder, dass deine Kreativität unschlagbar ist.

Wollen wir alleine hingehen oder sollen wir Traudel und Karl noch fragen?

Verkaufen ist also ...

... Keine Wissensfrage

Verkaufen ist ...

... eine Umsetzungsfrage



Referenzen - Computer Hardware

X^L ER NNW $\sqrt{3-9}$ P + P

Sie wissen was Sie wollen, es macht Spaß mit Ihnen zu argumentieren.

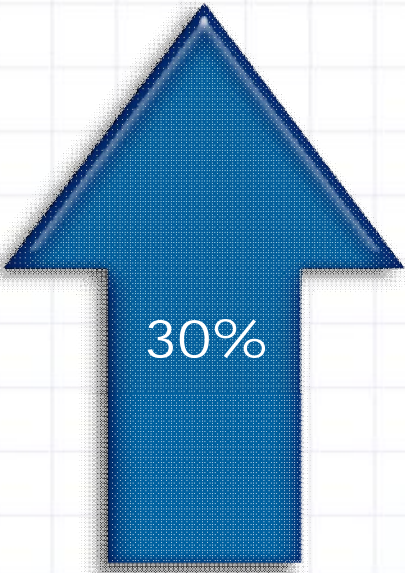
Immer wieder kann man feststellen, dass kritische und nachforschende Interessenten die gesamte Wirkungsweise und Bannbreite des Gerätes viel effektiver nutzen.

Computerworld rät immer wieder genaueste Details zu erfragen damit die eigenen Wünsche auch im Alltag erreicht werden können

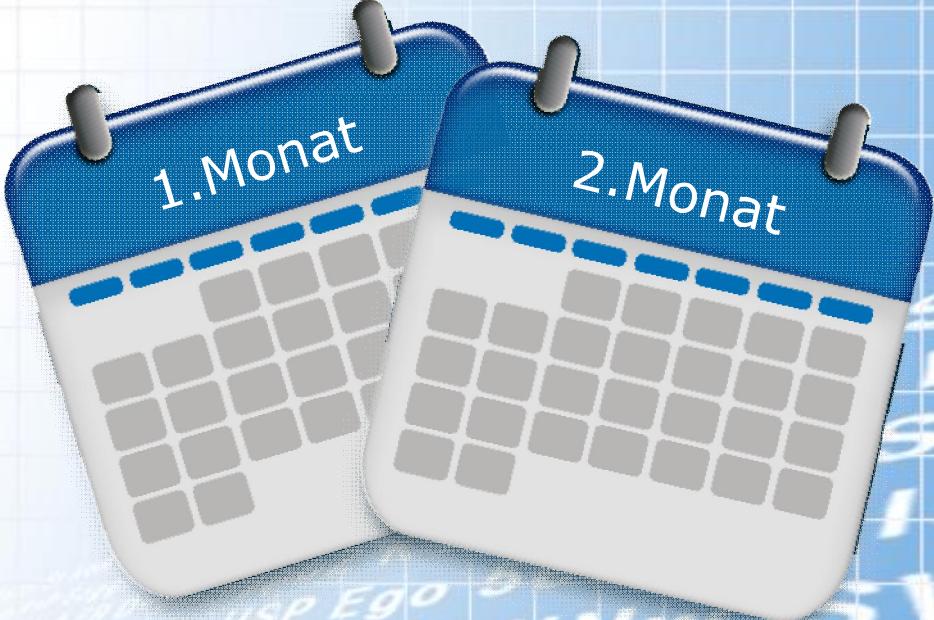
reicht Ihnen die Anlieferung in 14 Tagen oder wäre Ihnen diese Woche lieber?

Wirkung

XL ER NNW $\sqrt{3-9}$ **P + P**



mehr Verkauf



Sie als aufmerksames Publikum ...

X^L ER NNW $\sqrt{3-9}$ P + P

... werden jetzt überrascht feststellen,
dass einfaches und leichtes Verkaufen mit einer gezielten
Nutzenargumentation
für jeden von Ihnen machbar ist wie es ein Heer erfolgreicher
Verkäufer Tag aus Tag ein praktiziert.
Stellt sich nur die Frage:
Wollen Sie noch länger warten bis Sie Ihren Verkauf ankurbeln
oder lieber gleich einen Gesprächstermin vereinbaren.

Für Sie:

Interessiert an mehr
Umsatz und Gewinn?

Info@c-burkard.de
www.c-burkard.de



Kontakt