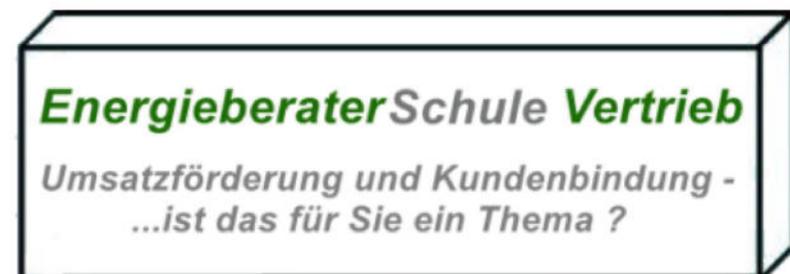


Trilogie im Verkaufsprozess

1. Problem \Rightarrow 2. Lösung \Rightarrow 3. Verkauf



Trilogie im Verkaufsprozess

1. Problem \Rightarrow 2. Lösung \Rightarrow 3. Verkauf

Sie müssen das Problem lösen durch den Verkauf.



Der Verkauf ist der Problemlöser.



Der Verkauf ist für den Kunden die Problemlösung.



Trilogie im Verkaufsprozess

1. Problem ⇒ 2. Lösung ⇒ 3. Verkauf

1. Was ist das Problem ?



Entweder hat das Problem etwas mit erhöhtem Schmerz zu tun oder es ist ein Verlangen nach..., d. h. weg von kein Spaß, keine Freude/Begeisterung oder zu wenig Motivation/Antriebskraft.



Trilogie im Verkaufsprozess

1. Problem \Rightarrow 2. Lösung \Rightarrow 3. Verkauf

2. Wie sieht die Lösung aus ?



Rund **90 %** wird über den Schmerz verkauft. D. h. hierfür wird eine spezielle Lösung angeboten, um den Schmerz zu lindern oder ganz zu beseitigen. Ca. **10 %** wird nach Begierde/Verlangen verkauft.



Trilogie im Verkaufsprozess

1. Problem \Rightarrow 2. Lösung \Rightarrow 3. Verkauf

2. Wie sieht die Lösung aus ?



Es ist **gegen** den Schmerz oder **für** das Verlangen ?

Je nachdem wie das Problem zuvor angesprochen wurde bzw. was genau in den **Kontext** gesetzt wird.



Trilogie im Verkaufsprozess

1. Problem \Rightarrow 2. Lösung \Rightarrow 3. Verkauf

3. Wie wird **jetzt** der Verkauf eingeleitet ?



Das ist **jetzt** eigentlich ganz einfach; vergleichbar mit frisches, klares, kaltes Wasser, was portionsweise in der Wüste an **durstige Menschen** verkauft wird...

Der **Preis** spielt in diesem Fall fast keine Rolle mehr !



Trilogie im Verkaufsprozess

1. Problem ⇒ 2. Lösung ⇒ 3. Verkauf

3. Was ist noch für den Verkauf zu berücksichtigen ?



Sie müssen beim Verkaufsprozess in den Dialog mit dem **Unterbewußtsein** Ihres Interessenten gehen !

Sein **Unterbewußtsein** muss sagen: „Problem XY“ ist gelöst. Damit ist die **Kaufentscheidung** gefallen.



Trilogie im Verkaufsprozess

1. Problem \Rightarrow 2. Lösung \Rightarrow 3. Verkauf

3. Was ist noch für den Verkauf zu berücksichtigen ?



Das **Unterbewußtsein** Ihres Interessenten versucht **jetzt**, sich selbst mit **logischen Gründen** diese **Kaufentscheidung** zu begründen. Nun müssen Sie ruhig sein, wenn Sie merken, dass der Dialog beginnt.



Trilogie im Verkaufsprozess

1. Problem \Rightarrow 2. Lösung \Rightarrow 3. Verkauf

3. Was ist noch für den Verkauf zu berücksichtigen ?



Wenn als nächstes auch das **Überbewußtsein** Ihres Interessenten zugesagt hat, können Sie den Verkauf komplett so abschließen. Sie haben damit praktisch verkaufen lassen, mit Hilfe der Verkaufstrilogie.



Trilogie im Verkaufsprozess

1. Problem \Rightarrow 2. Lösung \Rightarrow 3. Verkauf

Abschließend soll noch etwas über die **Emotionen** während des Verkaufsprozesses erwähnt werden !
Wir Menschen entscheiden uns zu **2 %** aus **logischen Gründen**, zu **3 %** durch das **Reptiliengehirn** (*Freund oder Feind ?*) und zu **95 %** durch **Emotionen**. Somit sollte Ihre Verkaufstrilogie dynamisch aufgebaut sein.

