

# Franziska Brandt-Biesler

## DIE VERTRIEBSWERKSTATT



## ► „VERKAUFEN UND ÜBERZEUGEN MIT FRAGEN“ VON UND MIT FRANZISKA BRANDT-BIESLER

### DIE BESTEN FRAGEN FÜR ERFOLGREICHE VERKAUFGESPRÄCHE

#### Das A und O

Wer verkaufen will, muss fragen – und das richtig. Denn die richtigen Fragen zu stellen, ist das A und O eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs. Eigentlich weiß das auch jeder Verkäufer. Und doch hapert es an der Umsetzung. Denn anstatt mit den richtigen Fragen an die wichtigen Informationen zu kommen, um letztendlich erfolgreich ein Verkaufsgeschäft abzuschließen, versuchen Verkäufer meist eines: Mit eigenem Wissen und Fach-Monologen punkten. Sie reden zu viel, fragen zu wenig, gehen kaum bis gar nicht auf die Kunden ein – argumentieren im schlimmsten Fall völlig an ihnen vorbei.

Woran das liegt? Na sicher nicht am Verständnis der Verkäufer. Das Problem liegt woanders: Wenn's drauf ankommt, fällt den Verkäufern einfach nichts Passendes ein. Und wenn ihnen doch eine Frage in den Sinn kommt, ist sie meist geschlossen, schränkt den Kunden ein und spitzt die Situation eher noch zu. Was da Abhilfe schafft: ein Fragen-Pool, aus dem der Verkäufer situationsabhängig schöpfen kann.

#### Was das Buch besonders macht:

Mit praxiserprobten Fragen erfahren Sie, was Ihr Kunde wirklich will, braucht und auch erwartet. So finden Sie die Lösung für sein Anliegen. Neben grundlegenden Hinweisen über das Fragen enthält das Buch vor allem eines: Beispiele, Beispiele, Beispiele. Verkäufer können damit ihre Verkaufsgespräche reflektieren, vorbereiten und systematisch verbessern – für eine nachhaltige Erhöhung der Verkaufsquote.

#### Was dieses Buch mit Ihnen macht:

- Sie verlassen die Sackgasse.
- Sie reden sich nicht weiter um Kopf und Kragen.
- Sie lernen zu fragen wie ein Spitzenverkäufer.

Meistern Sie alle Phasen des Verkaufsgesprächs und erhöhen Sie Ihre Verkaufsquote, mit diesem praktischen Alltagshelfer für Hand- und Arbeitstasche.

#### Franziska Brandt-Biesler

ist selbstständige Verkaufs- und Verhandlungstrainerin, Coach, Speakerin und Autorin mit mehr als 20-jährigem Vertriebshintergrund. Sie war vier Jahre lang Chefredakteurin des »Verkaufsprofi« (GWI-Verlag) und ist Lehrbeauftragte an der Universität Luzern sowie Gewinnerin des Internationalen Deutschen Trainingspreises in Bronze 2012.

#### Bibliografische Angaben:

##### Verkaufen und überzeugen mit

**Fragen** – Die besten Fragen für  
erfolgreiche Verkaufsgespräche  
152 Seiten

ISBN-13: 978-3869368047

Erscheinungstermin:

16. August 2017

bei GABAL-Verlag

€ 19,90

[www.franziskabrandtbiesler.ch/  
publikationen/verkaufen-und-  
uberzeugen-mit-fragen](http://www.franziskabrandtbiesler.ch/publikationen/verkaufen-und-uberzeugen-mit-fragen)