



Personal Coaching und Training

Newsletter von www.medigram.de

Mein heutiges Thema:

Erfolgreich verkaufen

Immer wieder höre ich von Mitarbeitern und Ärzten sowie auch Zahnärzten die Aussage, dass die Kunden kein Geld haben bzw. nicht bereit sind Geld für Privat- und Selbstzahlerleistungen auszugeben. Also im Endeffekt das große Jammern. Andererseits kenne ich wiederum viele Praxen im Arzt und Zahnarztbereich, die erfolgreich ihre Leistungen verkaufen. Liegt das am Standort, liegt das an der besseren Klientel oder was ist der genaue Grund? Aus meiner langjährigen Erfahrung kann ich sicher sagen, dass zwei Dinge entscheidend sind: es ist zum einen die positive Einstellung gegenüber dem Verkauf und zum anderen die qualifizierte Kommunikation im Verkaufsgespräch. Nicht wer viel redet ist der bessere Verkäufer, sondern qualifizierte und erfolgreiche Kommunikation bedeutet: „wer richtig fragt führt das Gespräch.“ Diese Vorgehensweise ist erlernbar und muss allerdings systematisch trainiert werden. Sie haben alle in Ihrer Ausbildung kein Kommunikationstraining absolviert und müssen jetzt jeden Tag mit Mitarbeitern und Kunden kommunizieren. Das mit weniger oder mehr Erfolg. Wenn Sie im Bereich der Kommunikation den gleichen Aufwand im Besuch von Seminaren also Fortbildungen betreiben würden, wie in der fachlichen Ebene, dann würden Sie auch da eine Optimierung erreichen. Also auf geht's. Arbeiten Sie ständig daran das Niveau Ihrer Kommunikation zu erhöhen. Ihre Sprache ist die entscheidende Möglichkeit Ihre Kunden von Ihren Privat- und Selbstzahlerleistungen zu überzeugen und sie langfristig emotional an die Praxis zu binden.

Der Kreislauf der Verkaufskommunikation

Betrachten Sie die Verkaufskommunikation als einen einfachen Kreislauf: Er beginnt mit dem Gedanken, etwas zu verkaufen. Dieser Gedanke löst Gefühle aus, die Gefühle drücken sich nonverbal in der Körpersprache sowie in der Sprache aus. Der Unterschied ist, ob Sie mit einem negativen Gedanken bzw. einer negativen Grundeinstellung einsteigen oder mental positiv gepolt sind. In der Folge Ihrer Grundeinstellung wird der Kreislauf „negativ“ oder „positiv“ besetzt sein und zum Misserfolg oder Erfolg führen. Wie können Sie den Negativkreislauf der Kommunikation verändern?

1. Die Gedanken ändern. Wir nennen diesen Vorgang Einstellungsänderung.
2. Die Gefühle ändern. Gefühle sind direkt nicht zu ändern, sondern können nur indirekt über die Gedanken positiv beeinflusst werden.
3. Die Körpersprache ändern. Die positive Änderung der Körpersprache ist erlernbar.
4. Die Sprache ändern. Die Kunst der positiven Sprache ist ebenfalls erlernbar.

Gehen sie also grundsätzlich positiv in Ihr Verkaufsgespräch und erhöhen somit die Chance auf ein erfolgreiches Gespräch. Sie erreichen mich unter Telefon 07243 78208 – per Handy unter 0172 7290542 oder per Fax unter 07243 332748. Oder schreiben Sie eine E-Mail an: homma@medigram.de.

Ihr Reinhard Homma

MediGram
Wilhelmstraße 1 76275 Ettlingen
Telefon 07243/78208 Fax 07243/332748
Mobil 0172/7290542
E-Mail homma@medigram.de
www.medigram.de