



### Die Erfolgstreppe der Argumentation

- Was machen Verkäufer gerne falsch? Sie beginnen mit dem stärksten Argument, dann fügen sie einige weniger starke hinzu.
- Wie wirkt das bei dem Kunden? Er behält die am Schluss genannten Argumente besser im Gedächtnis. Das sind aber die schwächeren.



- Schwache Argumente produzieren aber starke Einwände!
- Wie machen es die guten Verkäufer? Sie bauen eine Erfolgstreppe mit 3 – 4 Stufen. Als erstes kommen die Argumente, die zwar gut und richtig sind, den Kunden aber nicht vom Stuhl fegen.
- Dann kommt das Argument, dass den Kunden schon mehr beeindruckt.
- In der Stufe 3 nennt der Verkäufer die Argumente, die den konkreten Bedarf des Kunden vollumfänglich entsprechen. Den konkreten Bedarf hat er mit seiner vorausgegangenen Fragetechnik systematisch ermittelt.
- Der Verkäufer macht den Kunden mit der 3-Stufenregel aufnahmebereit, um das entscheidende Argument voll zu erfassen.

**Argumentation ist mehr als nur Information!**

### Bedarf ist nicht Bedarf

- Nur der konkret empfundene und ausgesprochene Bedarf löst den Kaufimpuls aus.
- Der klassische Fehler in den meisten Verkaufsgesprächen ist die vorzeitige Argumentation, wenn der Kunde einen nur latenten Bedarf äußert.
- Nicht die Qualität vieler Argumente entscheidet, sondern das richtige Argument zum richtigen Zeitpunkt.

**„Seien Sie stolz auf das, was Sie verkaufen. Dieses Gefühl überträgt sich auf den Kunden und wirkt intensiver, als manche wohlformulierten Argumente. Gelingt Ihnen das nicht, dann werden Sie nicht erfolgreich.“**

Hans Fischer, Handbuch für den nachhaltigen Verkaufserfolg