

GASTKOMMENTAR

Und was kommt danach?



Niklas Tripolt

VBC-Founder

In meinem Gastbeitrag im November habe ich im Zusammenhang mit dem erfolgreichen Verkaufsprozess über die Phase 7, den positiven Verkaufsabschluss gesprochen.

Aber es gibt noch eine Stufe 8:
Die Nachbetreuung

- Bestätigen und bestärken Sie Ihre Kunden in ihrer Entscheidung.
- Bauen Sie die Loyalität nach der Entscheidung auf.
- Stellen Sie sicher, dass Versprochenes auch eingehalten wird.
- Fragen Sie aktiv nach Empfehlungen und/oder ob Ihre Kunden Ihnen zukünftig als aktive Referenz zur Verfügung stehen.

Aktivreferenz bedeutet: Wenn Sie Neukunden in der Entscheidungsphase haben, stehen Ihnen Ihre Aktivreferenzen als positive Referenz zur Verfügung. Solche „**Fürsprecher:innen**“ für Sie und Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung sind Gold wert! Und noch etwas möchte ich Ihnen ans Herz legen: Lernen Sie aus jedem Verkaufsprozess, ob erfolgreich oder nicht. Machen Sie regelmäßig einen „Selbstcheck“ nach dem Gespräch.

Ihre persönliche Prozessanalyse:

- Wie war meine Vorbereitung?
- Habe ich mein Ziel erreicht?
- Wie gut waren meine Fragen?
- Habe ich aktiv zugehört?

PS: Wir freuen uns auf Ihre Fragen: service@vbc.at