

Verkaufen, was ist das eigentlich?

- „Verkaufen bedeutet, andere Menschen etwas erkennen oder erleben zu lassen, was diese ohne Betreuung nicht erkennen oder erleben würden. Alles andere ist reine Bedarfsabdeckung.“
- „Verkaufen heisst auf allen Ebenen (verbal, nonverbal und paraverbal) professionell zu kommunizieren.“
- „Verkaufen darf nicht auf das Tauschen von Geld gegen Produkte oder Dienstleistungen reduziert werden. Verkaufen bedeutet weit mehr, nämlich das Schaffen von Win-win-Situationen durch Problemlösungen und generiert damit Lernprozesse.“
- „Verkaufen heisst Menschen zu Taten zu veranlassen, die sie ohne plausible, überzeugende und kundennutzenorientierte Argumentation nicht getan hätten.“
- „Verkaufen bedeutet andere Menschen für Ideen, Produkte und Dienstleistungen zu begeistern.“
- „Verkaufen bedeutet die Kunden von schlechten Alternativen zu bewahren.“
- „Verkaufen ist ein kreativer Akt von Menschen, bei dem am Ende ein Mehrwert für alle Beteiligten entstehen soll.“
- „Verkaufen heisst aktiv zuzuhören und die Gesprächspartner in jeder Beziehung ernst nehmen.“
- „Verkaufen heisst für Einwände von Gesprächspartnern Verständnis zu haben und entsprechend zu reagieren.“
- „Verkaufen bedeutet den Willen der Kunden zu respektieren und ihnen nichts aufzuzwingen, was sie nicht überzeugt.“
- „Verkaufen heisst den Abschluss zu suchen und damit die angestrebte Marktleistung zu generieren.“
- „Verkaufen ist eine edle Tätigkeit, welche ein hohes Mass an Fachwissen, Sozialkompetenz und Kommunikationsfähigkeit erfordert.“
- Entgegen verbreiteter Meinung lässt sich das Verkaufen erlernen.“
- „Verkaufen kann sehr leise, ohne marktschreierische Elemente erfolgen.“
- „Verkaufen heisst kontinuierlich und seriös arbeiten und damit Vertrauen bei den Kunden schaffen.“
- „Verkaufen bedeutet mit Erfolg und Misserfolg umgehen zu können und beides als ständiger Lernprozess zu interpretieren.“
- Verkaufen ist eine fantastische Tätigkeit, die ich persönlich nicht missen wollte.“