

Inhalt

1	Widmung	7
2	Vorwort Maximilian Wolf	11
3	Einleitung	15
4	Der Weg zum erfolgreichen Verkäufer	19
	 Mein Weg zum Top-Verkäufer	19
	 Das richtige Produkt finden	25
	 Verkaufen kann man lernen – mit der richtigen Bereitschaft	30
	 Warum die meisten im Vertrieb scheitern	35
	 Es ist eine Sache, etwas zu wissen. Die andere, es auch zu tun	40

5	Dein Warum bestimmt Deinen Erfolg beim Verkaufen	43
	Hinterfrage Deine Glaubenssätze	51
	Rückschläge sind Teil des Verkäuferalltags	53
6	Der Werkzeugkasten des Profi-Verkäufers	59
	Mach Dich zur Marke	59
	Der Ablauf eines professionellen Verkaufsprozesses	64
	Der Ablauf des Verkaufsgesprächs	69
	Die Einwandbehandlung	78
	Einwände vorwegnehmen	82
	Leitfaden für das Verkaufsgespräch	85
	Schlagzahl geht vor Schlagkraft	90
	So kommst Du zum Abschluss	94
	Warum Du ein gutes Netzwerk brauchst	96
7	Die unterschiedlichen Perspektiven beim Verkauf verstehen	103
	Dein Gegenüber verstehen und verstanden werden	103
	Alles beginnt mit dem Warum	107
	Die Rolle des Maklers	111

8	Vertrieb ohne Marketing geht nicht	115
	Du musst am Markt sichtbar werden	115
	Vertrauen durch Sichtbarkeit	120
	Social Media	123
	Sichtbarkeit kannst Du Dir kaufen	128
9	Der Verkaufsprozess	133
	Akquise: Anfragen generieren und auf potenzielle Kunden zugehen	133
	Terminieren	136
	Follow-Up – Die Macht der Wiederholung	139
	Verkauf	142
	Aftersales	144
10	Langfristiger Erfolg im Vertrieb	149
	Die richtigen Entscheidungen treffen	149
	Umgang mit Neid	153
	Umgang mit Erfolg	156
	Hungrig bleiben	160
	Dein Weg zum Topverkäufer	162
11	Danksagung	163
12	Über den Autor	165

2

Vorwort

Maximilian Wolf

Du hältst gerade ein Buch in den Händen, welches das Potenzial hat, Deine Verkaufsfähigkeiten und Deine Karriere grundlegend zu verändern. Als jemand, der die Entwicklung von Christian Ludl in den letzten Jahren hautnah miterleben durfte, freue ich mich, das Vorwort zu diesem inspirierenden Werk zu verfassen.

Als ich Christian im Jahr 2019 kennenlernte, fiel mir sofort seine Hingabe zu seiner Arbeit und sein unermüdlicher Wunsch auf, zu lernen und sich stetig zu verbessern. Seine Offenheit und sein extrovertierter Charakter ermöglichten ihm, schnell auf Menschen zuzugehen und von ihnen zu lernen. Es ist beeindruckend zu sehen, wie weit er in seiner Karriere bereits gekommen ist und wie sehr er sich als Experte und

Autorität auf dem Gebiet des Verkaufens etabliert hat. In "Die Kunst des Verkaufens" teilt Christian sein umfassendes Wissen und seine Erfahrungen über das Verkaufen. Er zeigt Dir, wie Du die Bedürfnisse deiner Kunden erkennen und darauf eingehen kannst. Christians Leidenschaft für das Verkaufen und seine Fähigkeit, anderen zu helfen, zeichnen dieses Buch aus.

Als Freund und Geschäftspartner von Christian kann ich bestätigen, dass er ein Mensch ist, der bereit ist, Zeit und Mühe zu investieren, um seine Ziele zu erreichen. Die Geschichte von Christian ist eine Inspiration für all jene, die bereit sind, ihren Weg im Verkauf zu gehen und dabei erfolgreich zu sein. Sich im Bereich des Verkaufens hervorzutun, erfordert mehr als nur oberflächliches Wissen. Es geht darum, die tiefgründige Bedeutung von Verkauf zu verstehen.

Verkaufen ist nicht bloß eine Präsentation von Produkten oder Dienstleistungen, sondern vielmehr ein Prozess, in dem man die Probleme des Kunden identifiziert und Lösungen dafür anbietet. Ein erfolgreicher Verkäufer konzentriert sich nicht darauf, seine eigenen Bedürfnisse zu erfüllen, sondern auf die Lösung der Probleme des Kunden. Ein wichtiger Aspekt, der in diesem Buch behandelt wird, ist die Erstellung eines Leitfadens zur Identifikation der Bedürfnisse des Kunden und die Präsentation passender Lösungen. Es ist essenziell, zu verstehen, dass 90% der Verkaufsgespräche nach

einem ähnlichen Muster verlaufen. Kunden hinterfragen ihre Entscheidung, Geld auszugeben, und als Verkäufer ist es unsere Aufgabe, sie durch diesen Entscheidungsprozess zu begleiten und auf mögliche Einwände vorbereitet zu sein.

Eine fehlende Vorbereitung auf diese Gespräche ist ein Hauptgrund dafür, warum Verkäufer oft scheitern und in unserer Gesellschaft häufig einen schlechten Ruf haben. Es gibt zwei wesentliche Fähigkeiten, die man im Leben erlernen sollte: verkaufstechnisches Geschick und finanzielle Intelligenz. Diese beiden Kompetenzen können das Leben für viele Menschen erheblich einfacher gestalten. Dieses Buch enthält wertvolle Einsichten, Erfahrungen und Werkzeuge, die Dir dabei helfen, die Fähigkeit des Verkaufens zu erlernen, zu entwickeln und anzuwenden. Bedenke, was die Bedeutung dessen ist - lerne, lies, verstehe und wende an, um in Deinem Leben und in Deinem Beruf erfolgreich zu sein.

Ich bin stolz darauf, das Vorwort zu diesem bemerkenswerten Buch zu schreiben und wünsche Dir viel Erfolg und Freude beim Lesen von "Die Kunst des Verkaufens" von Christian Ludl. Lass dich von seiner Expertise und Leidenschaft inspirieren, um selbst zu einer Autorität im Verkauf zu werden.

Maximilian Wolf

3

Einleitung

Wir alle können verkaufen – uns als Person, unsere Leistungen oder unsere Produkte. Verkaufen ist dabei mehr als nur ein Produkt, das den Besitzer wechselt. Es ist mehr als ein reiner Tauschhandel. Zu verkaufen bedeutet, jemanden von etwas zu überzeugen. Es ist eine Kunst, die von Selbsterkenntnis, Mut, Tatendrang und dem ehrlichen Interesse am Gegenüber geprägt ist.

Wer diese Kunst beherrscht, steigert Erfolg, Geld und Wachstum, erfüllt sich selbst und anderen Träume und kann das Leben leben, das ihm vorschwebt. Der Weg dorthin kann steinig sein und es gibt vieles, das ein guter Verkäufer beachten muss. Aber JEDER kann Verkaufen lernen, egal, vor welchem beruflichen oder persönlichen Hintergrund. Auch mir wurde Verkaufstalent nicht in die Wiege gelegt und auch ich

musste einen langen Weg gehen – von der Baustelle bis zum Immobilienunternehmer.

Alle Arten von Verkäufern

Vom Yoga-Retreat im Sportstudio, über Krankenbetten fürs Altenheim bis hin zu Jet-Antrieben für Fluggesellschaften. Was auch immer Du verkaufen möchtest: Es ist eine Kunst, ohne Tricks und Lügen zum Abschluss zu kommen. Je hochpreisiger und komplexer das Produkt, das Du verkaufen willst, desto höher sind die Anforderungen und desto besser müssen Deine Verkaufs-Skills sein. Ein Kellner, dessen Restaurant unterschiedliche Weine anbietet, muss diese nicht nur kennen, sondern auch einschätzen können, welcher am besten zu den Wünschen oder dem Essen des Gastes passt. Egal, in welcher Branche Du tätig bist, es geht immer darum, ein Profi in Deinem Gebiet zu sein. Dabei musst Du nicht nur die Bedürfnisse des Käufers berücksichtigen, Du musst auch herausfinden, was von Deiner Seite aus nötig ist, um mit ihm ins Geschäft zu kommen. Ein Verkauf folgt vielen verschiedenen Schritten und ein guter Verkäufer weiß diese Schritte mit Leben zu füllen. Insbesondere Unternehmer und Selbstständige müssen zwangsweise richtig gut verkaufen können, wenn sie am Markt überleben wollen. Ihre Existenz hängt davon ab, wie vielen Kunden sie welche Produkte verkaufen. Warum sollte

der Kunde genau dieses Produkt von diesem Anbieter wollen und nicht ein anderes? Warum sollte er genau diese Luxusreise buchen und nicht eine der Millionen anderen? Als Unternehmer und Selbstständiger kommt es noch nicht einmal darauf an, ob Du hochpreisige Produkte verkaufst oder günstige. Selbst wenn Dein Unternehmen Kartoffelchips für 0,99 Euro pro Packung verkauft – indem Du an Supermärkte herantrittst und Tausende von Packungen Chips verkaufst, schnellen auch hier die Verkaufszahlen in die Höhe. Vorausgesetzt Du besitzt das nötige Verkäufertalent und verstehst es, Dich als Marke zu positionieren.

Verkäufertalent ist gefragt denn je

Im Überfluss der Angebote dieser Tage bestimmt das eigene Können, wer sich am Markt hält und zu den Top-Verdienern gehört und wer scheitert. Noch nie war die Kunst, verkaufen zu können, derart wichtig wie heute: In Zeiten von Internetmarketing, Social Media und Online-Handel ist der Konkurrenzkampf so hart wie nie. Plötzlich muss sich ein Spirituosenhandel nicht nur den Bewohnern und Besuchern seines Stadtteils verkaufen können, sondern gegen Milliarden von anderen Spirituosenhändlern weltweit antreten. Wo Fotografen früher noch eine Sonderstellung allein aufgrund ihrer teuren Kameraausrüstung hatten, knipst heute jedes zweite Smartpho-

ne professionell anmutende Bilder. Mehr Menschen denn je drängen auf das Podest des Erfolges und nur diejenigen, die sich selbst und ihre Produkte am besten verkaufen, schaffen es zum Pokal. Natürlich gibt es etablierte Firmen, die aufgrund ihres guten Namens nicht mehr viel Überzeugungsarbeit leisten müssen. Aber selbst sie müssen weiter am Ball bleiben und tagtäglich Überzeugungsarbeit leisten, sonst gefährden sie ihre Zukunft.

Ohne Verkaufen geht es nicht

In unserer heutigen Welt ist nichts wichtiger als der Verkauf – für Unternehmen wie auch für Einzelpersonen. Es ist der Verkauf, der für alles im Leben und im Unternehmen bezahlt. Der Vertrieb ist das Bindeglied zwischen Produkt und Kunden. Der Vertrieb kümmert sich um den Verkauf und durch den Verkauf gelangen Einnahmen in ein Unternehmen. Ohne erfolgreichen Verkauf gibt es keine Gehälter, keine Investitionen und keine Zukunft für eine Firma. Warum also noch zögern? Die Kunst des Verkaufens kannst Du lernen und zum Top-Verkäufer aufsteigen. Du hast mit dem Kauf dieses Buches den ersten Schritt in die richtige Richtung unternommen und ich freue mich, wenn ich einen Teil zu Deiner persönlichen Erfolgsgeschichte beitragen kann!