

Fachartikel: 10 Schritte zur Umsatzsteigerung

Wer im [Verkauf oder Vertrieb](#) arbeitet, hat sich mit der betriebswirtschaftlichen Kenngröße Umsatz auseinanderzusetzen. Um typische Fehler und die größten Erfolgsaussichten zu erkennen, sind die Antworten aus meiner Umfrage analysiert worden. Hieraus sind Tipps für die Praxis entstanden, um den Verkauf und Vertrieb erfolgreicher zu gestalten. Wer als Mitarbeiter im Vertrieb und Verkauf diese Tipps beherrscht, hat die Möglichkeit seinen Umsatz zu steigern.

Es gibt sicher mehr als 1000 Dinge, die zu beachten sind. Ich möchte neben den Grundlagen vor allem andere Rezepte und Ideen aufzeigen als Sie sonst lesen oder aufgezeigt bekommen.

Folgende Fragen wurden in meiner Umfrage gestellt:

- 1) Was sind typische Fehler im Verkauf/Vertrieb?
- 2) Was waren Ihre bisher größten Erfolge und woran lag das?
- 3) Was sind die Erfolgsrezepte für eine Umsatzsteigerung?



Foto: pathdoc / Fotolia

Typisch - die Fehler im Verkauf und Vertrieb

Charakteristische Fehler im Verkauf und Vertrieb sind zum einen der Umgang mit der eigenen Ehrlichkeit, zum anderen die fehlende Anfertigung von Analysen zum Bedarf des Kundenkreises. Der Umsatz stagniert, Umsatzsteigerungen sind im Vertrieb nicht zu erzielen. Beim direkten Kontakt im Verkauf oder Vertrieb mit der Kundschaft vergessen auch langjährige Mitarbeiter die notwendigen Abschlussfragen, um Umsatz zu generieren bzw. nach Empfehlungen zu fragen. Angst vor hohen Preisen oder die Angst dem Kunden ein preisintensives Produkt aufzuzeigen sind weitere Themen, die davon abhalten generell Umsatz bzw. mehr Umsatz zu erwirtschaften. Wer zu viel redet und nichtinhört, verliert die vertrauensvolle Beziehung zu seinen Kunden. Ein unverbindliches Auftreten sowie ein unpassendes Timing gehören zu den vermeidbaren Faktoren. Kunden sind auf persönlicher Ebene anzusprechen. Schaffen Sie die Voraussetzungen für eine Umsatzsteigerung!

Tätigkeitsschwerpunkte

Vorträge

Aufschieberitis – Die Volkskrankheit Nr. 1
Körpersprache: Lüge, Manipulation oder doch Chance?
Tacheles reden: Geheimnisse der Kommunikation
Führung 2.0: Back to Basic – Klar und Direkt!
Orgie oder Quickies: 10 Rezepte für perfekte Meetings
Netzwerken?: Sinn & Unsinn!

Seminare

Aufschieberitis
Körpersprache
NeuroSelling 2.0
Zeitmanagement
Businesspoker
Tacheles reden

Coaching

Persönlichkeitsentwicklung
Leistungssteigerung
Zielmanagement
Ängste
Effizienz

Verkaufen Sie Lösungen statt Produkte. Eine Lösung braucht jeder Mensch. Die Produkte verkaufen sich mit einem gemeinsam gefundenen Lösungsweg von selbst. Ein andersartiger Lösungsansatz erzeugt Interesse beim Gesprächspartner, auch wenn die Produktpalette seit Jahrzehnten gleich ist. Schaffen Sie stattdessen wiederholte und dauerhafte Anreize zum Kauf. Der Kunde sollte im Idealfall ein Produkt begehren. Im Vertrieb gehen die Mitarbeiter in der Mehrzahl der Fälle nicht auf die individuellen Bedürfnisse der Kundschaft ein. Setzen Sie Verkaufsimpulse, reißen Sie den Kunden in den Bann, um Umsatz zu erzielen. Die perfekte Umsetzung ist ein Garant für ein Mehr an Umsatz.

Der wohl größte Fehler im Vertrieb ist der, dass Mitarbeiter auf Kunden treffen ohne eine umfassende Bedarfsanalyse für den einzelnen Kunden erstellt zu haben. Ein gravierender Verlust an Umsatz ist die Folge. Ohne eine Vorbereitung ist ein guter Abschluss unwahrscheinlich.



Foto: pathdoc / Fotolia

Die Belegschaft einiger Unternehmen und zahlreiche Selbstständige haben sich bereit erklärt, über ihre größten Erfolge zu berichten. Hier sind ihre Geschichten:

Ein Mitarbeiter erlangt bei einem Kundentermin und einem Warenwert + Arbeitseinsatz von etwa 15.000 Euro einen Umsatz von 70.000 Euro. Der Mitarbeiter hatte sich im Traum nicht ausmalen können, dass der Kunde derart hoch zu schlägt. Ein Vorurteil was zum Glück gebrochen wurde. Fazit: Bremse dich nicht selbst und wenn du dich schon bremst, dann lasse den Kunden selbst entscheiden.

Tätigkeitsschwerpunkte

Vorträge

Aufschieberitis – Die Volkskrankheit Nr. 1
Körpersprache: Lüge, Manipulation oder doch Chance?
Tacheles reden: Geheimnisse der Kommunikation
Führung 2.0: Back to Basic – Klar und Direkt!
Orgie oder Quickies: 10 Rezepte für perfekte Meetings
Netzwerken?: Sinn & Unsinn!

Seminare

Aufschieberitis
Körpersprache
NeuroSelling 2.0
Zeitmanagement
Businesspoker
Tacheles reden

Coaching

Persönlichkeitsentwicklung
Leistungssteigerung
Zielmanagement
Ängste
Effizienz

Ein anderer Betriebsangehöriger berichtet über eine bedeutende Anzahl erfolgreicher Verkäufe durch die persönliche Bindung der Kundschaft. Ehrlichkeit, Verlässlichkeit und Authentizität zeichnen den Mitarbeiter aus. Die Kunden akzeptierten ein aufrichtig gemeintes „Nein“ von ihm zu jeder Zeit. Die Gesprächsverläufe und Verhandlungen liefen in entspannter Atmosphäre. Ohne penetrante Auftritte vermittelte der Mitarbeiter seinen Respekt gegenüber anderen. Sein authentisches Auftreten zeigte eine offene, ehrliche und herzliche Persönlichkeit, die gerne gesehen war. Das zielstrebige Verhalten kam positiv an. Der Absatz der Produkte und die Umsätze steigerten sich mit dem zeitlichen Verlauf.

Eine Mitarbeiterin gewann eine Kreuzfahrt in die Karibik als Belohnung von ihrer Firma aufgrund der erstaunlichen Umsatzerfolge. Sie begeisterte sich für die firmeneigenen Produkte und hatte Freude am Verkauf. Der firmeneigene Leitfaden empfand sie als praxisnahe Hilfe. Die Umsetzung der Tipps im Umgang mit Kunden gelang ihr leicht, es folgte die Umsatzsteigerung. Das authentische Verhalten und das freundliche Wesen gepaart mit fachlicher Kompetenz begeisterte ihre gesamte Kundschaft.

Eine Mitarbeiterin hat sich selbstständig gemacht. Mit einer detaillierten Planung, einer guten Vorbereitung, eigenen Recherchen über die Branche und eine Portion zusätzlichen Fleißes waren nötig, um erfolgreich zu sein. Die Umsatzsteigerung war hart erkämpft. Die intensive Beziehungspflege und die hohe Qualität der Arbeit haben die Stammkunden mit Treue honoriert. Wichtig war das konsequente Agieren.

Noch einmal zusammengefasst ergeben sich daraus die folgenden Fehler:

- Zu schlechte Planung
- Zu viel Respekt vor Zahlen & Kunden
- Zu unverbindlich
- Zu unkonkrete Angebote
- Zu- statt Hin-Hören



Daniel Hoch **Autor-Berater-Speaker**

Karl-Liebknecht-Str. 2a
04107 Leipzig

0049 341 1257 2694
presse@danielhoch.com
www.danielhoch.com
www.dievolskrankheit.de

Tätigkeitsschwerpunkte

Vorträge

Aufschieberitis – Die Volkskrankheit Nr. 1
Körpersprache: Lüge, Manipulation oder doch Chance?
Tacheles reden: Geheimnisse der Kommunikation
Führung 2.0: Back to Basic – Klar und Direkt!
Orgie oder Quickies: 10 Rezepte für perfekte Meetings
Netzwerken?: Sinn & Unsinn!

Seminare

Aufschieberitis
Körpersprache
NeuroSelling 2.0
Zeitmanagement
Businesspoker
Tacheles reden

Coaching

Persönlichkeitsentwicklung
Leistungssteigerung
Zielmanagement
Ängste
Effizienz



Erfolg im Verkauf - praktische Tipps und Rezepte

Lügen und Täuschung sind keine Basis für dauerhafte Geschäfte. Früher oder später merkt der Kunde mit wem er es zu tun hat. Das Vertrauen ist verloren und die Geschäftsbeziehung ist gescheitert. Wer gegen das eigene Gewissen handelt, sollte nicht länger überlegen und den Job zu einem frühzeitigen Zeitpunkt wechseln. Ein penetrantes Verhalten wirkt sich negativ aus. Zielstrebigkeit wird von den Kunden geschätzt, solange die zwischenmenschlichen Faktoren und das Arbeitsverhalten stimmen. Im Gespräch sind gutes Hinhören und der grenzenlose Respekt vor dem Gesprächspartner eine essenzielle Voraussetzung für den anhaltenden Erfolg.

Die Freude am Verkauf kommt durch die Begeisterung für eine Sache oder ein Produkt. Statt sich zu verstellen, sollte ein authentischer Umgang für den Kunden spürbar sein. Auf der Grundlage verkaufen sich die Produkte automatisiert. Wer aufgibt, hat verloren. Beharrlichkeit und Zielverfolgung sind notwendig, um Verkaufserfolge vorzuweisen. Wer mehr „NEIN´s“ verträgt, wird am Ende den Auftrag erhalten.

Beim persönlichen Kontakt darf [Zeit](#) keine Rolle spielen. Wer unter Zeitdruck arbeitet und von einem Kunden zum nächsten hetzt, macht keine Abschlüsse. Sinnvoll ist es, gemeinsam eine Lösung für ein Problem zu erarbeiten. Wer sich in sein Gegenüber hineinversetzt und in der Kundensprache auf Augenhöhe kommuniziert, hat einen enormen Vorteil zu seinen Kollegen und Kolleginnen.

Behandle den Kunden so wie Du behandelt werden möchtest? FALSCH! Behandle diesen so, wie er behandelt werden möchte und nicht wie Sie denken oder wie Sie es gern möchten. Es geht um den Kunden, nicht um Sie.

Daniel Hoch Autor-Berater-Speaker

Karl-Liebknecht-Str. 2a
04107 Leipzig

0049 341 1257 2694
presse@danielhoch.com
www.danielhoch.com
www.dievolkskrankheit.de

Tätigkeitsschwerpunkte

Vorträge

Aufschieberitis – Die Volkskrankheit Nr. 1
Körpersprache: Lüge, Manipulation oder doch Chance?
Tacheles reden: Geheimnisse der Kommunikation
Führung 2.0: Back to Basic – Klar und Direkt!
Orgie oder Quickies: 10 Rezepte für perfekte Meetings
Netzwerken?: Sinn & Unsinn!

Seminare

Aufschieberitis
Körpersprache
NeuroSelling 2.0
Zeitmanagement
Businesspoker
Tacheles reden

Coaching

Persönlichkeitsentwicklung
Leistungssteigerung
Zielmanagement
Ängste
Effizienz

Daraus ergeben sich noch einmal zusammengefasst folgende Rezepte:

- Klare Ziele setzen
- Gute Planung
- Top Dokumentation
- Wirtschaftlich Sinnvolles Handeln
- Netzwerken



Foto: Konstantin Yuganov / Fotolia

Und zum Schluss - das Fazit

Kunden schätzen Gespräche, die ihre Interessen zum passenden Zeitpunkt widerspiegeln. Die gute Vorbereitung auf den individuellen Gesprächspartner schließt eine Bedarfsanalyse mit ein. Wer seinen Kunden besucht, sollte ausreichende Zeitpuffer einplanen. Respektloses Drängen und hektisches Handeln zeugen weder von Menschenkenntnis noch von fachlicher Kompetenz. Natürliches Verhalten wirkt aufrichtig und nachhaltig. Ein authentisches Verhalten ist ehrlich, offen und signalisiert Gesprächsbereitschaft. Gute Hin-hörer profitieren von einer offenen Gesprächskultur, um gemeinsame Lösungswege zu erarbeiten. Ist die Lösung gefunden, ergibt sich das passende Produkt von selbst. Statt langwierige Überzeugungsarbeit zu leisten, sollten Sie ihre Kunden begeistern, denn dann kaufen Sie wie von selbst.

Ich hoffe sehr, Ihnen mit meinem Artikel das Thema Umsatzsteigerung im Vertrieb und Verkauf etwas näher gebracht zu haben, denn „Verkaufen macht Spaß“.

Haben Sie noch weitere Anmerkungen zu diesem Thema? Dann hinterlassen Sie mir gern einen Kommentar oder schreiben mir.

Tätigkeitsschwerpunkte

Vorträge

Aufschieberitis – Die Volkskrankheit Nr. 1
Körpersprache: Lüge, Manipulation oder doch Chance?
Tacheles reden: Geheimnisse der Kommunikation
Führung 2.0: Back to Basic – Klar und Direkt!
Orgie oder Quickies: 10 Rezepte für perfekte Meetings
Netzwerken?: Sinn & Unsinn!

Seminare

Aufschieberitis
Körpersprache
NeuroSelling 2.0
Zeitmanagement
Businesspoker
Tacheles reden

Coaching

Persönlichkeitsentwicklung
Leistungssteigerung
Zielmanagement
Ängste
Effizienz

Ich freue mich auf [unseren Austausch!](#)

Ihr



[Daniel Hoch](#)

Um immer die aktuellsten [Fachartikel](#) und die wichtigsten Nachrichten zu erhalten, melden Sie sich einfach für meinen kostenfreien Newsletter an: <https://danielhoch.com/newsletter-signup/>



Daniel Hoch nimmt kein Blatt vor den Mund. Das beweist der Speaker & Business Experte in seinen [Vorträgen](#), [Fachartikeln](#) und [Büchern](#) immer wieder aufs Neue. Der Unternehmer und Autor schaut ganz genau hin, was sich bei deutschen Unternehmen abspielt. Er ist an Hochschulen und Universitäten Dauergast. Jedes Jahr besuchen über 10.000 Teilnehmer seine Seminare und Vorträge. Außerdem steht er regelmäßig als [Experte für Funk und TV](#) u.a. für RTL und MDR vor der Kamera. Klartext Praxiserprobt!

Buchen Sie Daniel Hoch:

Vorträge: www.danielhoch.com/portfolio/vortraege

Seminare: www.danielhoch.com/portfolio/seminare

Coaching: www.danielhoch.com/portfolio/coaching



Daniel Hoch
Autor-Berater-Speaker

Karl-Liebknecht-Str. 2a
04107 Leipzig

0049 341 1257 2694
presse@danielhoch.com
www.danielhoch.com
www.dievolkskrankheit.de

Tätigkeitsschwerpunkte

Vorträge

Aufschieberitis – Die Volkskrankheit Nr. 1
Körpersprache: Lüge, Manipulation oder doch Chance?
Tacheles reden: Geheimnisse der Kommunikation
Führung 2.0: Back to Basic – Klar und Direkt!
Orgie oder Quickies: 10 Rezepte für perfekte Meetings
Netzwerken?: Sinn & Unsinn!

Seminare

Aufschieberitis
Körpersprache
NeuroSelling 2.0
Zeitmanagement
Businesspoker
Tacheles reden

Coaching

Persönlichkeitsentwicklung
Leistungssteigerung
Zielmanagement
Ängste
Effizienz
