**Bestandsaufnahme und Konzeption typischer Verkaufsverhaltensmaßnahmen in Verkaufssituationen**

Dieser Punkt bezieht sich auf die Methoden und Strategien, die Verkäufer anwenden, um effektiv auf die Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden einzugehen und erfolgreiche Verkaufsgespräche zu führen.

Diese Phase umfasst die Vorbereitung und Planung, die notwendig sind, um die Kundenansprüche zu verstehen und darauf aufbauend eine überzeugende Verkaufsstrategie zu entwickeln.

**Kernaspekte der Bestandsaufnahme und Konzeption:**

**1. Bestandsaufnahme der Kundenbedürfnisse:** Dies ist der Prozess der Sammlung und Analyse von Informationen über den Kunden und dessen Bedürfnisse. Dies kann durch direkte Befragung, Beobachtung oder durch die Analyse von vorhandenen Daten wie früheren Kaufverhalten erfolgen.

**2. Analyse der Verkaufssituation:** Bewertung der spezifischen Situation, in der der Verkauf stattfindet. Dazu gehören Faktoren wie der Wettbewerb, die Marktbedingungen, die Positionierung des Produkts oder der Dienstleistung und etwaige Einflüsse durch externe Umstände.

**3. Entwicklung von Verkaufsstrategien:** Auf Basis der gesammelten Informationen werden spezifische Strategien entwickelt, um den Kunden effektiv anzusprechen. Dies kann die Anpassung der Produktpräsentation, die Argumentation für die Produktvorteile oder die Auswahl von Verkaufsförderungsmaßnahmen umfassen.

**4. Planung von Verkaufsverhaltensmaßnahmen:** Definieren von konkreten Maßnahmen, die der Verkäufer ergreifen wird, um den Verkauf zu fördern. Dazu gehören die Vorbereitung auf Einwände, die Entwicklung von Fragen, die dem Kunden helfen, seine Bedürfnisse zu artikulieren, und die Planung von Follow-up-Maßnahmen.

**5. Training und Vorbereitung:** Schulung der Verkaufsteams in den geplanten Strategien und Verhaltensweisen. Dies schließt oft Rollenspiele und das Training von spezifischen Gesprächsführungstechniken mit ein.

**Beispiel für die Umsetzung von Verkaufsverhaltensmaßnahmen:**

Ein Unternehmen, das Büroausstattungen verkauft, könnte folgenden Prozess zur Bestandsaufnahme und Konzeption von Verkaufsverhaltensmaßnahmen durchführen:

**- Bestandsaufnahme der Kundenbedürfnisse**: Durchführung einer Umfrage unter aktuellen und potenziellen Kunden, um ihre spezifischen Bedürfnisse in Bezug auf Büroausstattung zu ermitteln.

**- Analyse der Verkaufssituation:** Untersuchung der aktuellen Markttrends in der Büroausstattungsbranche und Bewertung der Angebote der Wettbewerber.

**- Entwicklung von Verkaufsstrategien:** Konzeption einer Strategie, die darauf abzielt, die einzigartigen ergonomischen Vorteile der Büromöbel hervorzuheben, um sich von Wettbewerbern abzuheben.

**- Planung von Verkaufsverhaltensmaßnahmen: Vorbereitung** von Materialien und Argumenten, um auf häufige Einwände gegen die Kosten für Premium-Büromöbel zu reagieren. Planung von speziellen Angeboten oder Rabatten für Erstkunden.

**- Training und Vorbereitung:** Regelmäßige Trainingsworkshops für das Verkaufspersonal, um effektive Verkaufstechniken zu üben und sicherzustellen, dass alle Teammitglieder die Produktvorteile klar und überzeugend kommunizieren können.

Durch diese strukturierten Vorbereitungen und die sorgfältige Planung von Verkaufsverhaltensmaßnahmen kann das Unternehmen seine Verkaufseffizienz steigern und besser auf die Bedürfnisse und Erwartungen seiner Kunden eingehen.