



## HÄUFIGSTER FEHLER IM VERKAUF – „Sell me this pen“



Kennen Sie diese bekannte Szene...  
aus dem Filmklassiker „[The Wolf of Wall Street](#)“?

Leonardo DiCaprio gibt hierbei exzellente  
Nachhilfe im Thema „**Verkaufen**“.  
Den Link dazu finden Sie oben im Film-Titel.

Vermutlich der häufigste Fehler im Verkauf  
Was denken Sie, was das sein könnte?

Ja genau! Der Verkäufer stellt dem potenziellen Kunden **keine  
oder zu wenig Fragen** und beginnt sofort, diverse Produkt-  
Eigenschaften und Vorteile aufzuzählen.



Sell the problem you solve, not the product!  
Und wie verkauft man nun am besten diesen „Pen“?

- \* Stellen Sie selbstbewusst konkrete **FRAGEN**. (W-Fragen!)
- \* Finden Sie so viel wie möglich über den Kunden heraus.
- \* Bauen Sie **Vertrauen** und eine angenehme Atmosphäre auf.
- \* Schaffen Sie dann (gedanklich) ein **konkretes Bedürfnis** für den „Pen“.
- \* Heben Sie den relevanten **Nutzen** hervor und eliminieren Sie Risiken.
- \* Am Ende machen Sie den Sack zu (**Call To Action**).

„Alte Verkäufer-Hasen“  
wissen das alles bestimmt schon.  
Dennoch ist es wichtig, sich diesen Prozess  
immer wieder in Erinnerung zu rufen.  
Good luck!