

# Die "3 x 3 – Methode"

## Modernes Verkaufen in schnelllebiger Zeit

### Die Situation

---

Immer wieder hören Sie von Ihren Verkäufern, dass dieser oder jener Kunde nicht gekauft hat. Das ist insoweit noch in Ordnung; schließlich erwischen wir nicht alle Kunden sofort. Aber auf die Frage, warum der Kunde nicht gekauft hat, erhalten Sie lediglich vage Informationen oder gar nur ein Achselzucken.

So ist eine Weiterentwicklung des Verkäufers natürlich nicht zu bewerkstelligen. Er kann erst dann lernen, wenn er auch zu analysieren weiß, WARUM ein Kunde nicht gekauft hat.

Hier setzt die „3 x 3 – Methode“ an.

### Der Nutzen

---

- Die Verkäufer lernen zu analysieren, warum der Kunde nicht kaufen konnte
- Die Verkäufer erarbeiten sich ein strukturiertes Vorgehen im Entscheidungsprozess
- Die neu gelernten Inhalte sind eng verzahnt mit dem bestehenden Verkäuferwissen
- Im Seminar wird nur wenig neu gelernt, dafür aber alles sinnvoll miteinander verbunden
- Die Verkäufer wissen genau an welchen Sie Punkt Sie noch arbeiten müssen, damit der Kunde kaufen wird

### Die Inhalte

---

#### Hier die Kurzform der "3 x 3-Methode":

Drei Themen müssen geklärt sein, damit ein Kunde kaufen kann:

- Interesse
- Bedarf
- Preis

Zu jedem der drei Themen muss ein Verkäufer wiederum lediglich drei Punkte positiv mit dem Kunden bearbeiten, dann ist der Kunde auch bereit zu kaufen.

Die "3 x 3-Methode" - so funktioniert modernes Verkaufen.

Keine Ausflüchte, keine Ausreden, keine Entschuldigungen - Handeln ist das Konzept der Stunde.

Und Ihre Verkäufer wissen genau wie es geht!

#### Thema

**Verkaufsförderung**

#### Zielgruppe

MitarbeiterInnen mit  
Basiserfahrungen in Verkaufs-  
und Überzeugungsgesprächen

#### Teilnehmerzahl

Acht bis 15 Teilnehmer

#### Dauer

Zwei Tage

