



Stärken stärken

Neue Tipps in dieser Ausgabe

Die Jungen laufen schneller. Die Alten kennen die Abkürzungen

Tipps für den Einsatz des iPad im Kundengespräch (2/3)

Tipps für den Einsatz des iPad im Kundengespräch (2/3)

Wie im ersten Teil beschrieben, muss das persönliche Gespräch mit dem Kunden im Vordergrund bleiben. Deshalb empfehle ich, den Start und den Abschluss des Verkaufsgesprächs ohne Hilfstools zu gestalten. Damit im mittleren Beratungs- und Präsentationsteil der Einsatz des Tablets zu einem Erfolg wird, sollten Sie folgende Tipps beachten:

a) Vorbereitung: Bevor Sie in ein Verkaufsgespräch starten, gehen Sie Ihre Checkliste gewissenhaft durch.

- Akku aufgeladen? Bildschirm sauber? Gepflegtes Auftreten von Mensch und Gerät!
- Startbildschirm aufräumen. Privates auf die hinteren Seiten verschieben. Ist die Präsentation startklar?
- Kennen Sie den Präsentationsfluss und die Inhalte?
- Flugmodus eingeschaltet? So stören keine Push-Nachrichten. Ausnahme: Sie wollen online gehen.
- Bildschirmschoner auf mind. 20 Minuten eingestellt? Ansonsten abschalten. Rotation und Töne ausgeschaltet?
- Plan B: Was haben Sie zur Hand, wenn die Technik versagt?

b) Positionierung des Tablet

- Das iPad darf keine Barriere zwischen Verkäufer und Kunde sein.
- Gute Position für den Kunden und an die eigene Sichtbarkeit denken. Am besten über Eck.
- iPad auf geeignetem Ständer oder in Schutzhülle mit integriertem Ständer und auf Winkeleinstellung achten.
- Stabile Position beachten. Wenn Sie das iPad in der Hand halten, dann stützen Sie Ihre Hand auf dem Tisch, so bekommt das iPad bestimmt keinen „Parkinson-Anfall“.
- Gerät in passender Reichweite halten, um bequem blättern und zeigen zu können. Ideal sind 40 bis 50 cm.

c) Navigation und Kommunikation

- Erst der Mensch, dann die Technik: Eine gute Präsentation steht und fällt mit der Qualität des Verkäufers!
- Halten Sie Blickkontakt mit dem Kunden.
- Zeigen Sie nicht mit Finger oder Hand, das wirkt unprofessionell. Zeigen Sie mit einem Stift auf wichtige Punkte.
- Zeigen – Blickkontakt – reden – zeigen und so weiter. Seien Sie flexibel im Ablauf der Folien, gehen Sie auf den Kunden ein, anstatt sich an den festen Ablauf zu halten. Bei einem guten Präsentationsprogramm kann man ein Fenster mit allen Folien ein- und ausschalten. So können Sie jederzeit auf die entsprechenden Folien springen.
- Wechseln Sie die Folien nicht zu schnell. Bleiben Sie synchron mit dem was Sie gerade sagen und dem Bild.
- Mit dem Zeigefinger von Folie zu Folie wischen ist ok. Achten Sie darauf, dass Sie beim Wischen nicht mit der Hand die Sicht auf das Display behindern.

Das iPad ist als Verkaufstool unschlagbar. Weder die Papier-Präsentation noch der PC können dem iPad das Wasser reichen. Sie haben immer die passende und aktuelle Präsentation, ohne sich durch dicke Verkaufsmappen kämpfen zu müssen. Das Hochfahren des Rechners und die Suche nach dem richtigen Dokument fallen weg. Ein Knopfdruck und das Gerät ist startklar! Die Inhalte sind übersichtlich auf dem Display und Sie finden schnell die benötigte Präsentation. Höchste Zeit anzufangen, Ihre Verkaufsgespräche und Präsentationen neu zu planen.

In Teil 3 erhalten Sie Tipps über die interaktive Beratungen mit dem Tablet.



(Gastautor: Guglielmo Imbimbo www.memoris.ch)

Was bringt Ihnen die Realisierung dieses Tipps?

Das iPad als Verkaufstool hat bei den Kunden immer noch einen WOW-Faktor. In wenigen Jahren wird es zur Basisausrüstung eines guten Verkäufers gehören. Wer also heute das iPad im Verkaufsgespräch richtig einsetzt, unterstreicht den professionellen Inhalt seiner Präsentation. Wenn Sie diese Checkliste berücksichtigen, setzen Sie dieses Hilfstool erfolgreich ein und vermeiden Anfängerfehler.