

Das 4 MAT° als Gesprächsrahmen im Verkauf

Es gibt verschiedene Arten des Verkaufens, doch immer ist der Gesprächseinstieg die entschiedenste Sequenz für eine konsensreiche Verbindung zum Geschäftspartner.

Die Struktur des 4Mates° hilft Ihnen, sowohl das Gespräch gut vorzubereiten, als auch einen gelungenen Gesprächseinstieg zu formulieren.

Menschen sehnen sich nach Struktur und Orientierung. Mit der Technik des 4Mates können Sie ihrem Kunden beides bieten.

Verkäufer, die jeden Tag mit den gleichen Produkten neue Kunden bedienen, suchen oft nach geeigneten Einstiegsformulierungen um die Aufmerksamkeit beim Kunden zu wecken. Die ersten Worte sind hier entscheidend für den weiteren Verlauf des Gespräches.

Mitarbeiter im Vertrieb, die immer wieder mit ähnlichen Produkten die gleichen Kunden besuchen stehen manchmal vor der Frage: „Was erzähle ich denn nur heute Neues?“.

Wenn Kunden dann fragen: „Was gibt's Neues“ oder „kenn ich schon“ sagen, unterbindet dies schon den gelungenen Gesprächseinstieg. Da der Verkäufer vermeintlich nichts Neues zu erzählen hat... finden bei fast 50% dieser Kontakte keine echten Verkaufsgespräche statt.

Kommt Ihnen das Eine oder Andere aus Ihrem Verkaufsalltag bekannt vor?
Dadurch stellt sich die Frage: *WIE* können Sie ein Gespräch beginnen

- damit der Kunde von Anfang an neugierig und Aufmerksam sein kann?
- damit es von Anfang an in Richtung Abschluss oder Konsens zielt?
- damit Sie den Bogen von Privat zum Auftrag spannen können?
- damit ein etabliertes Produkt in den rechten Rahmen gerückt wird?
- damit auch bei einem etablierten Produkt ein echtes Verkaufsgespräch stattfinden kann?

In der **Vorbereitung** füllen Sie die 4 Quadranten möglichst mit klaren, knappen Sätzen aus. Wichtig ist hier auch der **Wozu-Quadrant**, Was hat der Kunde von dem Gespräch?

Für den **Gesprächseinstieg** formulieren Sie daraus eine Art Überschrift des Inhaltes, die alle 4 Bereiche abdeckt.

So erhalten der Kunde kurz und knapp eine Orientierung über das Thema, die Art und Weise, den Zeitrahmen, den Hintergrund und seinen Nutzen. Stimmt er diesem zu, beginnt das eigentliche Gespräch.

Und diese Struktur lässt Ihnen viel Spielraum für Ihre eigenen Formulierungen, Späße und gewährt Ihnen authentisch zu sein.

Es bietet die Möglichkeit

- auch bei etablierten Produkten interessant ins Gespräch einzusteigen
- dem Kunden eine Orientierung zum Gespräch zu geben
- Kaufmotive gezielt zu bedienen (s. H.-G. Häusel: Brain Script)
- die Führung im Gespräch zu übernehmen
- Einwände vorwegzunehmen (Preframen)

Gesprächsrahmen	
Was Thema	Wie Ablauf
Warum Hintergrund	Wozu Effekt

Sie können allein durch den Einsatz des Gesprächsrahmens Ihre Gesprächsqualität immens steigern und eine wirklich gute Kundenbeziehung aufbauen.

