



Foto: Roland Hutzenhäub

Buongiorno, Lucio

Speaker, Trainer,
Unternehmer-Coach

R. – realistisch sein heißt: Schätze deine Gesprächspartner richtig ein und gestalte die Verkaufssituation positiv. Mache klaren Aussagen. Bringe dein Anliegen auf den Punkt. Vermeide Monologe.

T. – Transparenz und Ehrlichkeit in deinem Angebot und deiner Vorgehensweise zeichnen dich aus. Tricks und „schmutzige Verkaufstechniken“ sind ein absolutes No-Go. Teste zum Beispiel einen Vorabschluss aus: „Was wäre, wenn ich das für Sie erfüllen könnte, wie wäre das für Sie ...?“ Zeige dem Kunden die Vorteile klar auf. Kläre offene Fragen direkt und gib dem Kunden das Gefühl, nicht übervorteilt zu werden, sondern sicher bei dir zu sein.

Meister der Beobachtung und Intuition

Ein guter **S.M.A.R.T.-Seller** ist „**MUT-FRECH**“ – mutig und frech. Er geht selbstbewusst und ohne Angst vor einem „Nicht-Abschluss“ ehrlich und geradlinig auf den Kunden zu. Er führt den Kunden in die Freude und bringt mit seiner echten Zustimmung den Verkaufsabschluss auf den Punkt.

Bei mir steht die Persönlichkeit als Alleinstellungsmerkmal und Markenzeichen des Verkäufers im Mittelpunkt. Mit deiner Person und deiner individuellen Begeisterungskompetenz kannst du dich positiv „verankern“ und Kunden auf emotionaler Ebene erreichen. Verkaufserfolge werden durch Beobachtung, Intuition, Leidenschaft, Authentizität und eine positive Einstellung erzielt. Buongiorno.

Dein 

VITA

Lucio Liuzzo ist vom Fach, kennt sich aus mit mediativer Kommunikation, gewaltfreier Sprache und Psychologie. Mit Persönlichkeit punktet ist seine Devise – in Alltagssituationen genauso wie bei erfolgreichen Verkaufs- und Mitarbeitergesprächen. Buchung des charmanten italienischen S.M.A.R.T.-Sellers über: <https://lucio-liuzzo.de/>

S.M.A.R.T.

MEHR UMSATZ MIT PERSÖNLICHKEIT

Jeder von uns kennt Verkäufer, die Kunden mit „schmutzigen Tricks“ sehr schnell zum Kauf bewegen. Seit vielen Jahren zeige ich, wie man mit charmanter italienischer Leichtigkeit verbindlich und abschlussicher verkauft. Die Rede ist vom S.M.A.R.T.-Selling. Dabei geht es um Persönlichkeit, um den Aufbau echter Beziehungen zu Kunden und um das Verstehen ihrer Bedürfnisse. Ich habe den Ansatz aus der SMART-Formel für die Praxis weiterentwickelt auf der Basis meiner über 20-jährigen Erfahrung aus über 1000 Kundengesprächen und über 100 Unternehmens-Coachings pro Jahr. S.M.A.R.T. verkaufen kann man lernen. Es funktioniert für Einzelpersonen genauso wie im Business, ganz gleich in welcher Branche. Meine Kunden verkaufen so wesentlich erfolgreicher ihr Produkt oder ihre Dienstleistung.

Was ist mit S.M.A.R.T.-Selling gemeint?

S. – steht für **souverän** sein in Körpersprache, Sprache und Wortwahl, Gestik und Mimik. Denn die ersten Millisekunden entscheiden über Sympathie und „gefühlte“ Kompetenz bei der ersten Begegnung.

M. – **menschlich** sein, mit feinem Gespür verkaufen, Nähe und Wertschätzung zeigen. Anerkennung, Aufmerksamkeit und echtes Interesse zu zeigen, ist dabei wichtig. Das schafft Vertrauen als die wichtigste Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Kaufabschluss.

A. – **authentisch** sein, denn du bist, wie du sprichst. Zeige dich im Verkaufsgespräch, wie du bist, natürlich und unverstellt. Du überzeugst am besten mit deiner eigenen Persönlichkeit.