

Wer im Verkauf tätig ist, hat eine Vorstellung davon, wie ein optimales Verkaufsgespräch ablaufen sollte. **Mit dem D.A.L.A.S.-Modell der Raycon International GmbH sollen die einzelnen Phasen des Gesprächs präziser herausgearbeitet werden.** *GW-trends* hat bei Geschäftsführer Thomas Ebrahim nachgefragt.

# Strukturierter Verkauf

Von Dr. Martin Endlein

**H**err Ebrahim, was sind die drei häufigsten Fehler in Verkaufsgesprächen?

**Thomas Ebrahim:** Fehler im Verkaufsgespräch kann man viele machen, aber die drei häufigsten sind: Erstens, das unkontrollierte Absondern irgendwelcher auswendig gelernter Verkäuferphrasen anstatt die richtigen Bedarfsfragen zu stellen. Denn wer fragt, der führt. Zweitens, zu wenig oder gar nicht zuzuhören. Schließlich haben wir nur eine Zunge, aber dafür zwei Ohren. Und schließlich drittens: Eine blinde Vorteilsargumentation, die beinhaltet am Kundenbedarf und Kundennutzen vorbeizieht.

Im Videofilm wird das D.A.L.A.S.-Modell vorgestellt. Was hat man sich darunter vorzustellen?

**Thomas Ebrahim:** Unser D.A.L.A.S.-Modell ist der „rote Faden“ für Verkaufsverhandlungen. Damit wird sichergestellt, dass der Verkäufer alle Phasen im Verkaufsgespräch, also vom Gesprächseinstieg bis



**Sie finden das Video** unter [www.gw-trends.de/coaching](http://www.gw-trends.de/coaching) oder nutzen Sie den QR-Code.

zum Verkaufsabschluss, präzise herausarbeitet. Damit verkürzt er den Verhandlungsablauf, da er weniger Einwände erhält und gleichzeitig dadurch seine Abschlusschancen und -quoten erhöht. Er vermeidet dabei nicht selten auch ermüdende Preisschlachten, da der Produktnutzen ganz klar am Kundenbedarf ausgerichtet ist.

Nun ist das Modell branchenübergreifend anwendbar. Wie lautet abschließend Ihr Tipp speziell an die Automobilverkäufer?

**Thomas Ebrahim:** Bleiben Sie Ihren Kunden gegenüber immer authentisch und glaubwürdig auch bei der Anwendung neuer Verkaufstechniken.

Herr Ebrahim, vielen Dank für das Interview. ■

## Thomas Ebrahim

Seit 1994 arbeitet Thomas Ebrahim als Berater, Coach und Trainer für unterschiedliche Persönlichkeiten in Führung und Vertrieb. Begonnen hat der gebürtige Stuttgarter seine Karriere im Vertrieb von Investitionsgütern. Im Anschluss daran war er vier Jahre bei einem renommierten internationalen Trainings- und Beratungsinstitut als Senior Consultant mit den Schwerpunkten auf Marketing und Vertrieb tätig.

Die von ihm 1998 gegründete RayCon Consulting Group GmbH, seit 2008 RAYCON INTERNATIONAL GmbH, berät, trainiert oder coacht Führungskräfte/Mitarbeiter von nationalen sowie internationalen Unternehmen in den Bereichen Sales und Leadership ([www.raycon-international.com](http://www.raycon-international.com)).

Das Unternehmen beschäftigt an den Standorten Deutschland (München) und Österreich (Wien) aktuell 20 Berater, Trainer und Coaches.

### Tätigkeiten als Gastdozent/Autor

1. Steinbeis Hochschule Berlin im Rahmen der MBA-Studienlehrgänge (Finance-MBA, Mar-

keting-MBA und Media-MBA) zu den Themen „Vertriebsmanagement, neue Verhandlungsstrategien, Kommunikation und Rhetorik“.

2. Siegfried Vögele Institut zum Thema „Aktivitätenorientierte Vertriebssteuerung“.
3. Deutsche Verkaufsleiter Schule (DVS) zum Thema „Top Selling Professional – Verhandlungsstrategien für die Zukunft“.
4. Freier Autor für die Fachzeitschrift *GW-trends* zu den Themen „Führung, Vertrieb und Kommunikation“.



### Kontakt

RAYCON INTERNATIONAL GmbH  
Bajuwarenring 1  
D-82041 Oberhaching bei München

Telefon +49 (0)89 - 62 78 97-0  
Telefax +49 (0)89 - 62 78 97-22

E-Mail [info@raycon-international.de](mailto:info@raycon-international.de)  
Webadresse [www.raycon-international.com](http://www.raycon-international.com)