PERFACT

Geschäftschancen
Personalentwicklung
Nachhaltigkeit

Verkaufen mit Gefühl, Haltung und System

Warum aktives Verkaufen gerade jetzt wichtiger denn je ist und wie es gelingt, Kunden zum Kauf zu bewegen.

2025/08, PERFACT CONSULTING

Inhalt auf 1 Blick

- Warum Kunden zögern – trotz Interesse
- Was Verkaufsteams jetzt wirklich brauchen
- Wie aktives Verkaufen wieder gelingt
- 5 Quick Wins für den Verkaufsalltag
- Trainingsansatz mit Wirkung – statt Theorie

Die Ausgangssituation: Die Kunden sind da, kaufen aber nicht mehr wie früher

Viele Branchen, darunter insbesondere die Luxusbranche, erleben derzeit eine paradoxe Situation: Die Frequenz ist grundsätzlich vorhanden – die Menschen betreten Geschäfte, klicken sich durch Webshops, aber sie zögern und zwar dann, wenn es um den Kaufabschluss geht. Fazit: Sie kaufen weniger, entscheiden sich oftmals für günstigere Varianten oder verlassen das Geschäft wieder, ohne Abschluss.

Was ist passiert?

- Die Konsumzurückhaltung steigt: Inflation, Zukunftssorgen, bewussterer Lebensstil.
- Kunden sind informierter – aber auch verunsicherter.
- Spontankäufe sinken, bewusste Entscheidungen nehmen zu.
- Die Qualität des Verkaufsgesprächs wird zum entscheidenden Hebel.

Verkaufsteams stehen vor einer neuen Herausforderung: Wie schaffe ich es, trotz Konsumzurückhaltung wieder überzeugend zu verkaufe?

Verkaufserfolge zurückholen – mit System und Begeisterung

Unternehmen brauchen heute mehr denn je Verkaufsteams, die…
…Menschen verstehen, statt Produkte zu erklären
…Vertrauen aufbauen, ohne drängen
…Lösungen verkaufen, nicht nur Waren.
…Cross- und Upselling gezielt einsetzen.

Warum der Verkaufsprozess jetzt entscheidend ist

Viele Kund:innen sind wachsamer geworden, sie achten stärker auf Preis-Leistung, treffen überlegtere Entscheidungen und informieren sich besser, meist über digitale Medien.
Kunden kaufen nicht mehr automatisch, sie müssen überzeugt werden.
Was heute zählt:
Emotionale Relevanz statt bloßer Produktmerkmale
Vertrauen und persönlicher Kontakt statt Preisargumente
Klarer Nutzen und konkrete Lösungen

Das Ziel: Wieder mehr verkaufen – mit klarer Haltung und gezieltem Vorgehen

Wer heute erfolgreich verkaufen möchte, braucht mehr als gute Produkte. Es braucht Menschen, die verkaufen wollen – mit Leib und Seele – und die wissen wie man den entscheidenden Unterschied macht.
Verkäufer:innen sind heute mehr denn je Markenbotschafter – sie transportieren Haltung, Werte und Positionierung.

Gerade im Luxussegment geht es nicht nur um Produkte, sondern um das Gefühl, die richtige Entscheidung zu treffen – bei einem Anbieter, der überzeugt und Vertrauen schafft.

Aus unserem Beratungsalltag wissen wir: Erfolgreiche Verkaufsteams…

…erkennen Bedürfnisse – bevor sie ausgesprochen werden.
…gestalten das Gespräch aktiv – statt nur zu bedienen.
…verkaufen Lösungen – nicht Produkte.
…nutzen Cross- und Upselling mit Feingefühl und Takt.

Und sie tun eines ganz konsequent:
Sie positionieren sich klar – im Gespräch, im Auftritt, in der Haltung.

BONUS: In unserem Micro-Learning zeigen wir, wie ihr mit starker Positionierungskompetenz eure Verkaufsexpertise auf ein nächstes Level heben könnt.

Das Ziel ist nicht nur der erfolgreiche Abschluss, sondern eine dauerhafte Kundenbeziehung – aufgebaut auf Wert, Vertrauen und Haltung.

Wege zur Lösung: Training & neue Verkaufslogik

Es gibt kein Patentrezept, aber es gibt bewährte Ansätze, die helfen, aus reiner Kundenpräsenz in einem Geschäftslokal wieder Umsatz zu machen, dazu zählen insbesondere:

- Aktives Verkaufen: Kund:innen gezielt ansprechen
- Solution Selling: Vom Produkt zum Bedarf denken – und passende und individuelle Angebote machen
- Verkaufsgespräche führen: Zuhören, beraten und den aktuellen Need des Kunden erkennen
- Cross- und Upselling gezielt einsetzen

Jetzt ist der Zeitpunkt, um wieder ins aktive Verkaufen zu kommen. Warten ist keine Strategie, denn auch in Zeiten der Zurückhaltung wird gekauft, aber nur dort, wo Kunden den Mehrwert eindeutig erkennen. Dafür braucht es Verkaufsprofis, die nicht nur beraten, sondern begeistern und ihr Handwerk verstehen.

Lernen, das im Alltag wirkt

Unsere Trainings folgen einem klaren Prinzip: Wenig Frontalinput – viel Anwendung, viel üben.
Denn echte Veränderung entsteht nicht im Zuhören, sondern im Tun und im direkten Umsetzen.
Mit der Methodik Input – Erarbeiten – Anwenden schaffen wir den Rahmen, in dem unsere Trainees neues Verhalten verstehen, verinnerlichen und in der Anwendung direkt üben und trainieren.
20 % Input – 30 % Erarbeiten – 50 % Anwenden – so wird aus Wissen Handlung und aus Training Wirkung

5 Quick Wins für mehr Verkaufserfolg

1. **Begrüßung statt Beobachtung**
👉 Aktive Ansprache entscheidet. Wer Kund:innen freundlich anspricht, statt nur zu beobachten, signalisiert Präsenz und Bereitschaft.
2. **Fragen statt Präsentieren**
👉 Wer kluge Fragen stellt, findet schneller heraus, was Kund:innen wirklich suchen – und verkauft gezielter.
3. **Emotionen aktivieren**
👉 Luxus ist Gefühlssache. Erzählen Sie Geschichten statt Fakten – und lassen Sie Kund:innen das Besondere spüren.
4. **Empfehlungen statt nur Optionen**
👉 Klare Empfehlungen zeigen Selbstbewusstsein und Kompetenz. Wer zu zögerlich wirkt, überträgt Unsicherheit.
5. **Jeder Kontakt zählt**
👉 Auch wenn heute kein Abschluss passiert – jeder gut geführte Kontakt stärkt die Kundenbindung von morgen.

Wie geht es weiter?

Wenn Sie spüren, das Ihre Teams mehr können, als sie gerade zeigen….
Wenn Sie überzeugt sind, dass der Verkaufsprozess neu gedacht werden muss…
Dann ist jetzt der richtige Zeitpunkt.

PERFACT CONSULTING unterstützt Unternehmen im Luxussektor dabei, Verkaufsteams neu auszurichten: Mit praxiserprobten Trainings, die messbare Ergebnisse liefern.

Vereinbaren Sie noch heute ein kostenloses Orientierungsgespräch mit unseren Experten:
https://outlook.office.com/book/UnverbindlicherBeratungstermin@perfactconsulting.com/

Nur noch machen!