

Titel:

Direkt – Informationen & Angebote (10 Seiten, DIN-A-3, „Deutschlands große Facheinzelhandelspublikation der Tabakbranche“, www.dtvtabak.de)

Erscheinungsdatum/Nr.:

4/2006

Auflage:

Monatlich 15.000

Einkauf als Erlebnis

„WIE WÄR'S MIT 'NEM FLIRT?“

Hat man es Ihnen schon gesagt? Sie haben Charisma! Sie können andere Menschen positiv beeinflussen, ja sogar begeistern. Nahezu jeder Persönlichkeitstyp kann das. Man muss nur wollen, also nur die klare Vorstellung haben es tun zu wollen ... behauptet aus Erfahrung Claudius A. Schmitz in seinem praxisnahen Buch für den Handel.

Ausgesprochen sympathisch fanden wir den Hinweis von Claudius A. Schmitz: „Etwas zu tun, was andere von einem erwarten, man selbst aber eigentlich nicht will, führt zur systematischen Demontage der eigenen Person. Man muss authentisch bleiben. Ein falsches Rollenspiel wird von den Mitmenschen relativ schnell erahnt und enttarnt, sodass die mit Charisma verknüpfte Glaubwürdigkeit schwindet.“

Das gilt natürlich auch für das Flirten, wie wir den gekonnten Umgang mit unseren Kunden auch nennen können. Hier geht

es darum sich von seiner besten Seite zu zeigen. In unserem Falle gibt das Schaufenster des Geschäftes schon einen

sich in vielen Schaufenstern von Tabakwarengeschäften unübersichtliche Mengen an Produkten, Pfeifen, Accessoires und Industriestellern an ... die man leider dann auch im Geschäft irgendwo gebündelt wiederfindet.

Erste Frage des Autors: „Was passiert beim Flirt?“ Was läuft da eigentlich ab und wie kann man das auf den geschäftlichen Alltag übertragen? Claudius A. Schmitz sieht Analogien zur Kundenakquisition. Hier seine Liste zum Flirt mit den Kunden:

- feine Signale senden
- seine Reize ausspielen
- man lächelt, man lacht
- man hört interessiert zu
- man gibt sich etwas anders als die anderen
- man zeigt sich von seiner besten Seite
- man wendet sich einander zu
- man schaut sich in die Augen
- man versorgt sich mit relevanten Informationen.

Die bewusste Auseinandersetzung mit diesem Thema bringt einen echten Verkaufsnutzen ... und macht sicher auch Spaß.



ersten Eindruck von der besten Seite des Inhabers. Aus Bequemlichkeit oder auch Unvermögen sammeln