

**LIFO® Products & Consulting  
GmbH & Co. KG**

Clemensstraße 9  
D-60487 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (0)69 6783068-0  
Fax: +49 (0)69 6783068-10  
E-Mail: [info@lifoproducts.de](mailto:info@lifoproducts.de)  
[www.lifoproducts.de](http://www.lifoproducts.de)



**Die LIFO®-Methode**  
im Verkauf

## Die LIFO®-Methode für Verkäufer

### Der LIFO®-Fragebogen

Zur Beschreibung der Verkaufsstile gibt es einen speziellen Fragebogen, der den kommunikativen Kontext des Verkaufsprozesses widerspiegelt:

- Allgemeines Verhalten Kunden gegenüber
- Verkaufsstrategie
- Überzeugende Kunden- und Nutzenargumentation
- Einwandbehandlung
- Verkaufsverhandlung
- Verkaufsabschluss

Der LIFO®-Fragebogen "Verkaufsstile" (mit Absicht, Verhalten und Wirkung; Günstige und Ungünstige Bedingungen) eignet sich vor allem für Mitarbeiter mit externen Verkaufsaufgaben; er kann aber auch für Mitarbeiter mit internen Kunden ("interne Verkäufer") eingesetzt werden. Beim Einsatz in Seminaren und im Coaching wird der Verkäufer für seine Verkaufsstile sensibilisiert und erlernt die stilgerechte Verkaufsgesprächsführung sowie stilgerechtere Kundenpräsentationen. Auch die Ausrichtung der Kundenansprache und des Marketings kann über die Differenzierung der LIFO®-Stile gefördert werden.

In den unterschiedlichen Phasen eines Verkaufsgesprächs wie Kontakt - Bedarfsanalyse - Angebot - Abschluss werden unterschiedliche Verhaltensstile benötigt. Der Verkäufer lernt diese Verhaltensstärken phasengerecht zu nutzen und an die Bedürfnisse der Kunden anzupassen.

Zur Bearbeitung der Rollenvielfalt ist die Anwendung verschiedener Fragebögen hilfreich. Es bieten sich die Fragebögen LIFO®-Lebensorientierung für die Rolle Manager oder Mitarbeiter, LIFO®-Verkaufsstile für die Rolle Verkäufer und evtl. LIFO®-Führungsstile für die Rolle Führungskraft an.

Für das Coaching von Verkäufern ist ein eigens entwickeltes Konzept verfügbar mit einer Kombination aus den verschiedenen Fragebögen sowie einem ausführlichen Handbuch.

## Einsatz der LIFO®-Methode im Verkauf

### Mit LIFO®-Strategien den Kunden überzeugen

Selbst der beste Verkäufer begegnet einmal einem Kunden, bei dem all seine Verkaufstechniken versagen: Trotz seines vorhandenen aktiven Interesses und des Versuchs, flexibel auf den Kunden einzugehen und dessen Reaktionen richtig zu deuten - der Kunde bleibt verschlossen und das Geschäft kommt nicht zustande. Für jeden Verkäufer scheint es bestimmte Typen von Kunden zu geben, bei denen er ein ganz spezielles zwischenmenschliches Gespür an den Tag legt, während es ihm bei anderen Kunden einfach fehlt.

Die LIFO®-Methode kann Ihnen das Warum dieser spezifischen Übereinstimmung zwischen Verkäufer und Kunde erklären und auch Wege und Mittel aufzeigen, wie Sie in Zukunft sogar die Kunden gewinnen können, mit denen Sie normalerweise nicht zurechtkommen!

### Widerstände des Kunden überwinden

Wenn der Verkäufer Widerstände spürt, sollte er als erstes den Verhaltensstil des Kunden überprüfen: Welcher ist der LIFO®-Stil des Kunden (z.B.: Ist er wie sein eigener?)? Besteht gleiche Wellenlänge? Versteht er die spezifischen Präferenzen bei Entscheidungen, die Ängste des Kunden? Flexibilität ist erlernbar, um dann eine andere Taktik einzusetzen!

Der Vorteil der LIFO®-Methode ist es, dass sie Ihnen praktische Möglichkeiten an die Hand gibt, Kunden zu erkennen, richtig mit ihnen umzugehen und dabei Ihre Fähigkeiten und die Erfahrung, die Sie besitzen, direkt einzusetzen und im Verlauf Ihrer vielen weiteren Verkaufsgespräche immer besser zu optimieren.

### Motivation von Verkäufern nach ihrem Stärkenprofil

Um Ihr Verkaufsteam zu Spitzenleistungen zu motivieren, folgen Sie dem Leitsatz: "Jedem das geben, was ihm am meisten entspricht". Tatsache ist, dass die anderen nicht so sind wie Sie. Die anderen sind Individuen, die ihre eigene Art haben, Dinge zu tun; daher müssen Sie sie auch ihrer persönlichen Art entsprechend motivieren.

Verkäufer sollen, um in Ihrem Unternehmen angestellt zu werden, den vorgegebenen Kriterien bezüglich Wissen, Erfahrung und Persönlichkeit entsprechen. Aber alle sind individuelle Persönlichkeiten, die Sie auch als solche führen müssen, indem Sie ihre besonderen Verhaltensstile erkennen und in Ihrer Führung berücksichtigen.

Die LIFO®-Methode unterstützt Sie dabei, die Verhaltensstile zu verstehen, um sie dann für die Bedürfnisse der Organisation nutzbar zu machen, indem Sie die Stärken der Mitarbeiter fördern und ihre Schwächen abbauen.