

DER ROTE FADEN

Leitfaden für sämtliche Verkaufsgespräche

- | | |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Potenziale prüfen | Welche Kundengruppe kommt für mein Angebot in Frage? |
| 2. Aufhänger finden | Wie beginne ich ein Gespräch?
Wie mache ich mich interessant? |
| 3. Touren- / Routenplanung I | In welchem Bereich spreche ich potenzielle Kunden an?
Welches Zeitfenster plane ich pro Gespräch/Besuch ein? |
| 4. Kontaktieren / Terminieren | Auf welche (Standard-) Einwände sollte ich vorbereitet sein? |
| 5. Touren- / Routenplanung II | Wie lege ich sinnvoll und wirtschaftlich meine Tour zurecht? |
| 6. Entrée | Wie begrüße ich den Kunden?
Wie eröffne ich das Gespräch? |
| 7. Analyse / Bedarfsermittlung | Wo und in welchem Umfang hat der Kunde einen Bedarf? (-> Fragetechniken) |
| 8. Einwandbehandlung | Wie werde ich der Kundenerwartung gerecht? |
| 9. Verkaufsgespräch / Solutioning | Produkte / Kundenlösungen vorstellen und anbieten |
| 10. Einwandbehandlung II | Restliche Einwände des Kunden behandeln / Ängste nehmen |
| 11. Abschluss | Abschlusstechniken vorbereiten |
| 12. Zusatzverkauf | Welcher Bedarf besteht noch?
-> Punkt 9. Verkaufsgespräch/Solutioning |
| 13. Empfehlungen geben lassen | Für welche, dem Kunden bekannten potenzielle Kunden kommt mein Angebot noch in Frage? |
| 14. Folgetermin | Wann besuche ich den Kunden wieder?
Wann/Wie nehmen wir erneut Kontakt auf? |
| 15. Verabschiedung | Wie sichere ich Festigkeit und Vertrauen des Kunden? |