

Checkliste zur Vorbereitung eines Verkaufsgesprächs

Diese Checkliste gilt für alle Arten von Gesprächen.

Definieren Sie zunächst die unterschiedlichen Arten von Kundengesprächen (z.B. Terminvereinbarung, Erstgespräch, Verhandlung)

Fragen zur Vorbereitung eines Verkaufsgesprächs

- Welches Gesprächsziel will ich erreichen?
 - Optimales Ziel – Mindestziel
- Welches Gesprächsziel will mein Gesprächspartner erreichen?
- Wer ist der richtige Gesprächspartner?
- Welche Informationen kann ich mir im Vorfeld besorgen?
- Welche Probleme wollen in der Branche meines Zielkunden gelöst werden?
- Welches sind die aktuellen Herausforderungen meines Zielkunden?
- Welchen individuellen Bedarf haben meine Gesprächspartner?
- Welche Gesprächsleitfragen kann ich nutzen, um einen „roten Faden“ zu bekommen?
- Wie kann ich den Bedarf des Kunden ermitteln und „Pain“ beim Kunden erzeugen?
- Welchen Nutzen will ich vermitteln?
- Welchen persönlichen Gewinn für meinen Gesprächspartner werde ich unerschwerlich vermitteln?
- Welche Einwände kann der Kunde bringen, und wie reagiere ich bzw. löse diese auf?
- Welche konkrete Aktion soll am Ende des Gesprächs als gemeinsamer Konsens erreicht werden?