

Arbeitsblatt – Diese Fragen musst du beantworten

Die Antworten auf die nachfolgenden Fragen sind so elementar wichtig für dein Verkaufsgespräch, dass du dir ein wenig Zeit dafür nehmen solltest, diese zu beantworten. Die Antworten weichen natürlich von Kunde zu Kunde ab und nicht alle Antworten treffen auf jeden Kunden zu. Wenn du magst kannst du dieses Blatt für jeden Kunden neu ausfüllen (zumindest für eine gewisse Zeit als Übung).

Bearbeite dieses Arbeitsblatt von Zeit zu Zeit neu. So wirst du immer besser und sicherer im Umgang mit diesen meist ungestellten Fragen. Und genau das ist das Schwierige daran: der Kunde hat die Fragen nur in seinem Kopf.

Wenn du die Fragen nicht beantwortest, platzt womöglich der Deal. Die Wahrscheinlichkeit einen Abschluss zu machen liegt dann eher im Bereich von Zufall. Die Wahrscheinlichkeit ohne die Antwort auf die Fragen zu verkaufen, ist so groß wie die Wahrscheinlichkeit von einem Apfelbaum Birnen zu ernten. Also gib dir Mühe beim Bearbeiten dieses Arbeitsblattes.

Identifiziere deinen Ansprechpartner

Wer ist:	Name:
Anwender	
Entscheider	
Beeinflusser	
„Graue Eminenz“ (z. B. Budget-Verantwortlicher)	

„Die 2 Magischen Fragen“

Schreibe ein paar Stichpunkte zu jeder Frage auf.

Warum soll ich das Produkt kaufen?	Warum soll ich das Produkt (gerade) von dir kaufen?

Wann und wenn ja wie viele?

Die Antwort auf diese Frage beeinflusst, wieviel Energie du in das Verkaufsgespräch steckst. Womöglich ist es manchmal besser dem Kunden ein Angebot zu machen, wenn der Bedarf näher rückt. Die Menge ist natürlich entscheidend für den Preis oder auch die Zuständigkeiten in deinem Unternehmen.

Die „Extrameile“

Schreibe ein paar Stichpunkte zu jeder Frage auf.

Was erwartet der Kunde? (Womit ist er zufrieden?)	Wie kannst du noch eine „Schippe oben drauf legen“? Was bekommt er bei der Konkurrenz nicht? Was kannst du speziell für diese eine Person tun? Was kannst du für den Kunden tun das wenig kostet?
<p style="text-align: center; color: red;">Das Mindeste.</p>	<p style="text-align: center; color: red;">Damit begeisterst du.</p>