

Checkliste: Vorbereitung des Verkaufsgesprächs

Viele Verkäufer denken es reicht als Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch einmal tief durchzuatmen und gut drauf zu sein. Weit gefehlt. Nachfolgend findest du eine Reihe von Punkten, die du vorbereiten kannst. Wirf vor jedem Verkaufsgespräch einen Blick auf diese Liste. Du kannst sie ausdrucken und direkt neben das Telefon legen oder mit in den Außendienst nehmen.

- ✓ Hast du alle relevanten Daten zu deinem Kunden?
(Kontaktdaten, Kundenhistorie, Vereinbarungen, persönliches ...)
- ✓ Welches Ziel hast du? (Informationen, Beziehungspflege, Abschluss...)
- ✓ Frage dich, was du über den Kunden denkst. Mit negativen Gedanken erzielst du selten positive Ergebnisse.
- ✓ Hast du alle nötigen Unterlagen dabei?
- ✓ Hast du passende Muster oder Proben dabei?
- ✓ Welche Referenz passt zu diesem Kunden?
- ✓ Reserviere ausreichend Zeit für den Termin.
- ✓ Schau dir die Webseite des Kunden an.
- ✓ Überlege welches Produkt oder welche Lösung für diesen Kunden am besten passen könnte.
- ✓ Checke dein Äußeres.