

**Checkliste** für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch

<b>1</b>	Habe ich alle Informationen von dem Kunden? _____	<input type="checkbox"/>
	Intern: CRM, Umsatzstatistik, letzte Gespräche _____	<input type="checkbox"/>
	Extern: Internetseite Kunde, soziale Medien, Medienberichte _____	<input type="checkbox"/>
<b>2</b>	Habe ich alle beim letzten Gespräch versprochenen Schritte erledigt? _____	<input type="checkbox"/>
<b>3</b>	Habe ich alle Verkaufshilfen im Auto / Showroom? _____	<input type="checkbox"/>
	Sind alle Verkaufshilfen sauber und neu? _____	<input type="checkbox"/>
	Informationshilfen für den Kopf _____	<input type="checkbox"/>
	Präsentationshilfen für den Bauch _____	<input type="checkbox"/>
<b>4</b>	Kenne ich alle meine Argumente? _____	<input type="checkbox"/>
	Was sind meine Stärken? _____	<input type="checkbox"/>
	Was ist mein USP? _____	<input type="checkbox"/>
	Was ist der Nutzen für den Kunden? _____	<input type="checkbox"/>
<b>5</b>	Über welche Themen will ich sprechen, dass eine positive Atmosphäre entsteht? _____	<input type="checkbox"/>
	Themen, welche den Kunden interessieren könnten _____	<input type="checkbox"/>
	Nachlesen im CRM _____	<input type="checkbox"/>
<b>6</b>	Welche anderen / neuen Personen können am Gespräch auch teilnehmen? _____	<input type="checkbox"/>
	Themen, welche den Kunden interessieren könnten _____	<input type="checkbox"/>
	Nachlesen im CRM _____	<input type="checkbox"/>
<b>7</b>	Welches Wissen soll der Kunde von mir erhalten? _____	<input type="checkbox"/>
	Firma _____	<input type="checkbox"/>
	Produkte _____	<input type="checkbox"/>

8

Wie stelle ich meine Firma und mich selber vor? (nicht zu lange)

9

Welche Fragen stelle ich zur Bedarfsanalyse?

Offene Fragen

Bedürfnisse der Kunden erkennen

10

Wie nenne ich den Preis, wenn ich gefragt werde?

Produktvorteil - Preis - Kundennutzen

Was sind meine Argumente, welche den Preis rechtfertigen?

Welche Alternativen kann ich anbieten?

Welche Konditionen darf ich anbieten?

11

Welche Einwände könnte der Kunde vorbringen?

Wie sind meine Erwiderungen auf seine / ihre Einwände?

12

Was ist mein Abschlussziel?

Wann stelle ich die Abschlussfrage?

Was sind meine nächsten Schritte?

13

Wie kann ich meinen Kunden heute überraschen?

- Das Verkaufsgespräch ist mein Powerplay, ich gebe 110%
- Ich bin höflich und authentisch
- Ich vertraue meinen Stärken
- Ich kenne die Vorteile meiner Firma/Produkte und den Nutzen für den Kunden
- Ich höre aktiv zu und schreibe mit
- Ich frage nach einer Kundenempfehlungen