

Vorbereitung zum Kundengespräch



Wie häufig kommt es vor, dass ein Verkäufer so gut vorbereitet in ein Kundengespräch geht, wie Profisportler in den Wettkampf?

Zeitdruck und schlechte Planung lassen oft keine Vorbereitung mehr zu.

Machen Sie es besser mit den 13 Schritten!

13 Schritte zur Gesprächsvorbereitung

1. Was ist der Anlass des Kundengesprächs?
2. Was ist aus dem letzten Kontakt noch wichtig?
3. Was erwartet der Kunde von mir und was erwarte ich von ihm?
4. Mit welchem Kundentypen hab ich es zu tun und wie gehe ich auf ihn ein?
5. Welche Maximal- und Minimalziele/Kompromisse gibt es?
6. Welche Unterlagen werden benötigt und was gebe ich dem Kunden mit?
7. Welche aktuellen Situationen können das Gespräch beeinflussen?
8. Wie strukturiere ich das Gespräch?
9. Welchen Nutzen kann ich dem Kunden bieten?
10. Welchen Einwände können auftreten und wie reagiere ich darauf?
11. Wie bleibe ich entspannt und freundlich?
12. Wie bleibe ich mental in meiner Verkaufskompetenz?
13. Welche körpersprachlichen Signale beachte ich?