

Auswertung eines Kundengesprächs

Pflegen Sie die Daten des Kunden möglichst gleich nach dem Gespräch und geben Sie wichtige Aktivitäten weiter, damit der Bearbeitungsprozess zeitnah umgesetzt wird.

Nutzen Sie das geführte Kundengespräch zum Lernen.
Machen Sie sich Ihre Stärken bewusst.
Stärken stärken ist eine erfolgreiche Strategie.
Achten Sie auch auf Ihre Optimierungsmöglichkeiten.
Wenn Sie aus jedem Kundenkontakt eine Maßnahme verbessern, werden Sie sich schnell zum erfolgreichen Verkäufer entwickeln.



1. Überprüfen Sie nach dem Gespräch die Vertragsunterlagen auf Vollständigkeit.
2. Denken Sie an ggf. erforderliche Produktfreigaben (Bausparer, Privatkredit), bzw. Gegenzeichnungen.
3. Nach dem Gespräch wichtige Informationen in die EDV-Daten des Kunden eingeben.
4. Setzen Sie ein "I" falls Sie noch Informationen vom Kunden zurück erwarten.
5. Erfassen Sie den Vertriebs Erfolg.
6. Was ist Ihnen im Gespräch gut gelungen?
7. Welche Argumente haben den Kunden überzeugt?
8. Welche erfolgreichen Argumente, Haltungen, Vorgehensweisen und Gesprächsstrategien lassen sich auch auf andere Kundengespräche übertragen?
9. Was können Sie im Verkaufsgespräch noch verbessern?
10. Wie können Sie dies beim nächsten Gespräch gleich umsetzen?
11. Wie fühlen Sie sich, wenn Ihnen dies gelingt und welche Auswirkungen hat dies auf Ihren Verkaufserfolg?