

Checkliste Verkaufsgespräch

1. Vorbereitung

Informationen sammeln

- Wer ist Ihr Ansprechpartner?
- Was wissen Sie über ihn?
- Welche Produkte kauft der Kunde bereits bei Ihnen?
- Welche Preise hat der Kunde?
- Was ist in den letzten Gesprächen gewesen?
- Wie sind Sie das letzte Mal verblieben?

Ziel definieren

- Was ist Ihr maximales Ziel?
- Was ist Ihr minimales Ziel?
- Welche Hürden könnten dabei auftreten?

Der Weg zum Ziel

- Was werden Sie tun um Ihr Ziel zu erreichen?
- Falls Hürden auftreten, wie könnten Sie reagieren?
- Wie machen Sie den Einstieg?

2. Durchführung

Was will ich erreichen

1. _____
2. _____
3. _____

Wie gehe ich vor

1. _____
2. _____
3. _____

3. Nachbearbeitung

To-Do-Liste

1. _____
2. _____
3. _____