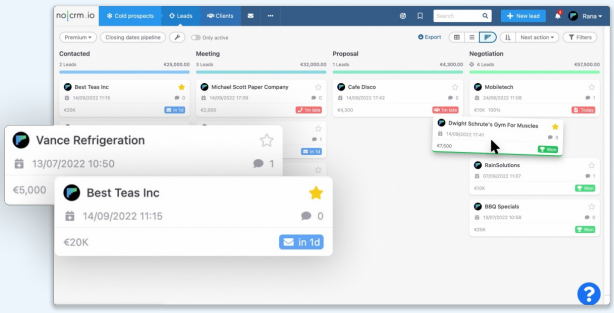
Sales script generator

Gesprächsleitfaden für B2B Vertrieb (+PDF)

no|crm.io

Probieren Sie das #1 CRM für Kaltakquise- und Outbound-Salessteams aus

- Benutzerfreundliches CRM, das zu 100% für Vertriebsmitarbeiter entwickelt wurde.
- CRM optimiert für Kaltakquise und Outbound Sales
- Passen Sie Ihr Verkaufsskript an und verwenden Sie es direkt aus noCRM



Kostenlose Testversion starten

Mehr erfahren

Sie können dieses Skript kostenlos vollständig an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen.

Register for free to edit, delete or add new blocks to your script and remove the noCRM banner above.

Willkommen zu unserem Gesprächsleitfaden für B2b Vertrieb

Willkommen zu unserem **kostenlosen Gesprächsleitfaden für B2B Vertrieb**, der Ihnen hilft, Ihre Interessenten **besser zu qualifizieren** und mehr Kunden zu gewinnen!

Wir haben einen **Gesprächsleitfaden für B2B Vertrieb** erstellt, das auch als PDF-Version verfügbar ist, um Ihnen zu helfen, ein gutes **Verkaufsgespräch** zu führen und keine Informationen zu vergessen.

Sie können unseren Anweisungen folgen und **Ihr Skript für erfolgreiche Kaltakquise** an Ihre Bedürfnisse anpassen: Bearbeiten Sie die bereits vorhandenen Blöcke, oder löschen Sie sie und fügen Sie weitere Blöcke hinzu, indem Sie das Menü auf der rechten Seite verwenden (ziehen Sie die Elemente, die Ihre Vertriebsmitarbeiter benötigen).

Einführung zu Ihrem Anruf:

- Hallo, mein Name ist **(Ihr Name)** und ich arbeite als **(Titel der Stelle + Firmenname)**.
- **"Elevator Pitch" (Firmenname)** ist eine Lösung für/ Wir sind besonders spezialisiert auf... Halten

Sie die Beschreibung Ihres Unternehmens zwischen ein und maximal zwei Sätzen und geben Sie an, was es tut und welches Problem es löst.
- Haben Sie ein paar Minuten Zeit, um **(Identifizierter Bedarf des Unternehmens)** zu besprechen?
- **(Wenn nein)**: Okay, sind Sie am (Datum) verfügbar, damit ich Sie zurückrufen kann?
- **(Wenn ja)**: *Fahren Sie mit den Fragen und Elementen des Skripts fort.*

😊 ***Vergessen Sie nicht zu lächeln: Ihr Prospect wird es hören!***

Kontaktinformationen

Position — Was ist Ihre Position?

Standort — Wo befinden Sie sich? (Land, Region, Stadt)

Rolle im Unternehmen — Wofür sind Sie zuständig? Wer ist derzeit für diese Art von Dienstleistung verantwortlich? Wer ist sonst noch an der Entscheidungsfindung beteiligt?

Firmeninformationen

Tätigkeit der Firma — Erzählen Sie mir von Ihrem Unternehmen / Wie viele Leute arbeiten dort?

Produkt / Dienstleistung — Welches Produkt oder welche Dienstleistung verkaufen Sie?

Kundentypologie / Käuferprofil — Wie hoch ist der Umsatz des Unternehmens? Wo wird er gemacht? Wer sind Ihre Kunden

Motivation und Bedürfnisse

Bedarfsbeschreibung — Warum suchen Sie nach dieser Art von Service?

Schmerzpunkte / Herausforderungen — Was funktioniert jetzt nicht? Was brauchen Sie noch?

Lösung vor Ort — Welche Lösung verwenden Sie im Moment?

Zeitplan und Budget

Priorität — Ist die Lösung dieses Problems eine Priorität für das Unternehmen? Warum jetzt?

Timing-Abschätzung — Planung / sind Sie verpflichtet, dies zu realisieren? Wie sieht Ihr Zeitplan für die Umsetzung aus?

Wettbewerber — Arbeiten Sie mit Wettbewerbern zusammen? Ja/ Nein - Mit wem? Schauen Sie sich andere Lösungen an? Ja/ Nein - Wer?

Budget — Wie hoch ist Ihr geschätztes Budget?

Nächste Schritte — Nächste Schritte definieren

Kostenloser Verkaufsskript-Generator, von noCRM.io angeboten, die Akquise-App für den Vertrieb