

# Verkaufsgespräch Leitfaden

## Willkommen bei unserem Verkaufsgespräch Leitfaden

Entdecken Sie unseren **Verkaufsgespräch Leitfaden**, um Ihre Akquise zu verbessern und Ihren Umsatz zu steigern. Diese Vorlage ermöglicht es Ihnen, konsistente und effektive Verkaufsgespräche zu führen.

Passen Sie diesen **Verkaufsgespräch Leitfaden** an Ihre Anforderungen an, geben Sie es an Ihre Vertriebssteams weiter oder laden Sie es als PDF herunter, um bequem darauf zuzugreifen.

## **1** Anruf starten

Hallo, *(Name der Kontaktperson)*, ich bin *(Ihr Name)*, *(Jobname)* bei *(Name Ihres Unternehmens)*.

Wir haben festgestellt, dass viele Menschen *(Betonung auf dem Hauptproblem/Bedürfnis, das Ihr Produkt löst)*

Deshalb haben wir ein Produkt/eine Dienstleistung entwickelt, das/die *(stellen Sie kurz die wichtigsten Vorteile Ihres Angebots vor)* bietet.

## Sind Sie selbst mit diesem Problem konfrontiert?

**Wenn nein:** — Versuchen Sie, den Bedarf des Interessenten herauszufinden: Welchen Bedarf haben Sie derzeit in dieser Angelegenheit?

**Wenn ja:** — Fahren Sie mit den nächsten Fragen fort.

## **2** Qualifizieren Sie den Prospect und ermitteln Sie die Bedürfnisse

*Die folgenden Fragen helfen Ihnen, den Interessenten zu qualifizieren und seine Bedürfnisse besser zu erkennen, damit Sie das richtige Verkaufsgespräch führen können.*

## BANT Fragen

**Budget** — Welches Budget stellen Sie normalerweise für diese Art von Dienstleistung/Produkt zur Verfügung?

**Zuständigkeit** — Wer trifft die endgültigen Kaufentscheidungen?

**Bedarf** — Was sind Ihre aktuellen Prioritäten?

**Zeitplan** — Möchten Sie die Lösung jetzt implementieren? Innerhalb welchen Zeitrahmens?

### 3 Buchen Sie das Termin und bereiten Sie den Abschluss vor

*Wenn der Prospect mit Ihrer Zielgruppe übereinstimmt und ein echtes Interesse zeigt, ist es der perfekte Zeitpunkt, um einige kurze Daten/Vorteile Ihres Produkts zu präsentieren, die seinen Bedürfnissen entsprechen.*

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben, diese Fragen zu beantworten. Ich verstehe, dass Ihr Hauptproblem (*nennen Sie das Problem*) ist.

Ich glaube, dass unser Produkt/Dienstleistung eine große Hilfe für Sie sein könnte.

- Es wird Ihnen ermöglichen,...
- Dank ihm werden Sie in der Lage sein,...
- X% unserer Kunden haben festgestellt, dass...

Um diese Vorteile aus erster Hand zu erfahren, schlagen wir vor (*nennen Sie einen Vorteil Ihres Angebots, z. B. eine kostenlose Testversion*). Sie können dann zwischen (*nennen Sie die verschiedenen Angebote und Preise*) die Option wählen, die Ihren Bedürfnissen am besten entspricht.

### 👉 Wären Sie jetzt schon daran interessiert?

**Wenn nicht:** — Hätten Sie am (Datum) Zeit für eine weitere Präsentation dessen, was unser Produkt/Service Ihnen bieten kann?

**Wenn ja:** — Könnten Sie mir bitte Ihre E-Mail-Adresse mitteilen, damit ich Ihnen alle notwendigen Informationen zusenden kann?