

TopTipp Nr. 17: Die 7 Schritte der Vorbereitung

- Effizienz schon vor der Verkaufsverhandlung -

Sie kennen den Spruch "Vorbereitung ist die halbe Miete". Übertragen auf Verkaufsgespräche und Verhandlungssituationen heißt das, dass eine exzellente Vorbereitung einen wesentlichen Einfluss auf den Erfolg hat. Wenn Sie Top-Verkäufer aus welcher Branche auch immer nach ihren Erfolgsrezepten fragen, wird regelmäßig "intensive Vorbereitung" genannt.

Mit der folgenden Checkliste möchte ich Sie bei Ihren Vorbereitungen unterstützen. Die folgenden 7 Schritte haben sich dabei sehr bewährt:

1. Informationen

Welche Informationen sind über dieses Unternehmen bereits vorhanden? (Geschäftsfelder, Historie, Business, Probleme).

Was weiß ich schon über diesen Kunden? (Person, Verhaltenstyp)

Welche Informationen fehlen mir noch? Was will ich über diesen Kunden noch wissen? (Recherche durchführen, Fragen vorbereiten und stellen)

2. Chancen und Möglichkeiten

Was könnte ich diesem Kunden anbieten?

Welche Wünsche könnte dieser Kunde haben?

Welche Chancen und Möglichkeiten ergeben sich daraus?

3. Ziele

Welche Ziele habe ich für dieses Verkaufsgespräch?

Plan A und Plan B? Welches Ergebnis will ich erreichen? Welche Alternativen habe ich?

Welche BATNA (Best Alternative to No Agreement) habe ich? Das ist die Rückzugsstrategie für den Worst Case. Achtung: Schlagen Sie die Tür niemals ganz zu!

4. Gesprächsstrategie bzw. -agenda

Wie sieht meine Agenda für dieses Verkaufsgespräch aus? Wie baue ich das Gespräch auf? (Strategie, Variablen, Hebel)

5. Argumente

Mit welchen Argumenten kann ich diesen Kunden überzeugen? Welche ziehen bei ihm, welche eher weniger?

Wie kann ich meine Argumente zu Nutzenargumenten machen?

6. Belege und Beweise

Wie kann ich den Kunden mit Materialien / Unterlagen überzeugen?

Wie kann ich meine Aussagen belegen und beweisen?

7. Umgang mit Einwänden

Mit welchen Einwänden muss ich bei diesem Kunden und bei diesem Thema rechnen?

Wie kann ich diese Einwände entkräften?

Natürlich gilt auch hier: Der Aufwand muss in einem vernünftigen Verhältnis zum erwarteten Geschäftspotential stehen. Bei einem Minigeschäft brauche ich keine 2 Stunden Vorbereitung. Geht es aber um einen Millionenauftrag, dann macht es schon Sinn, in die Vorbereitung einige Tage zu investieren.

Fangen Sie an. Viel Erfolg!