

Checkliste für die Nachbereitung von Verkaufsverhandlungen

(Fragenkatalog zum Selbstcoaching)

Um den ständig wachsenden Herausforderungen in Verkauf und Vertrieb auch in Zukunft gerecht werden zu können, bedarf es Spitzenleistungen. Um sich kontinuierlich weiter zu entwickeln, empfehlen wir Ihnen, jedes Ihrer Verkaufsgespräche zu reflektieren. So können Sie bei zukünftigen Verkaufsgesprächen Ihre Stärken noch besser einsetzen und Ihre persönlichen Entwicklungschancen gezielt nutzen. Wenn Sie sich jeden Tag nur einen einzigen Tipp geben, wie Sie noch besser werden können, so erhalten Sie durch diese Form des Selbstcoachings rund 200 konkrete Tipps pro Jahr für Ihre Weiterentwicklung! Diesen Fragenkatalog haben wir auf Wunsch vieler Trainingsteilnehmer entwickelt, die sich einen „Führer“ durch den Prozess des Selbstcoachings gewünscht haben.

	Ja	Nein	Worin möchten Sie sich bestärken? Welche Verbesserungsmöglichkeiten sehen Sie? Welche Maßnahmen leiten Sie nun ein?
Waren Sie mit dem Gespräch - im Ganzen gesehen - zufrieden?			
Sind Sie mit einer positiven und konstruktiven Einstellung in das Verkaufsgespräch gegangen?			
Waren Sie ausreichend über Ihren Gesprächspartner und sein Unternehmen informiert?			
War Ihre Zielsetzung konkret genug?			
Haben Sie das Gespräch hinsichtlich Ihrer Ziele entsprechend steuern können?			
Haben Sie die zur Verfügung stehende Zeit effektiv genutzt?			
Ist es Ihnen gelungen, eine tragfähige Beziehungsebene zum Gesprächspartner aufzubauen?			

	Ja	Nein	Was war gut? Worin möchten Sie sich bestärken? Welche Verbesserungsmöglichkeiten sehen Sie? Welche Maßnahmen leiten Sie nun ein?
Waren Sie stets freundlich, hilfsbereit und verbindlich im Umgang mit <u>allen</u> Gesprächspartnern auf Kundenseite?			
Konnten Sie mit Ihrem Gesprächseinstieg das Interesse Ihres Gesprächspartners gewinnen?			
(Bei Erstgesprächen:) Ist es Ihnen gelungen, Ihr Unternehmen und Ihre Person prägnant und überzeugend vorzustellen?			
Haben Sie die Bedarfe und die Bedürfnisse Ihres (potentiellen) Kunden umfassend erfragt und analysiert?			
Haben Sie alle relevanten Schlüsselinformationen (Entscheidungskriterien für die Produkt-/Lieferantenauswahl, Entscheider, Budget, usw.) erhalten?			
Konnten Sie die fachlichen Fragen Ihres Gesprächspartners fundiert und zu dessen Zufriedenheit beantworten?			
Haben Sie das Gespräch durch gezielte Fragen aktiv geführt, und hatte Ihr Gesprächspartner deshalb einen höheren Gesprächsanteil als Sie selbst?			
Haben Sie Ihrem Gesprächspartner aufmerksam zugehört und ihn ausreden lassen?			
Haben Sie ausreichend Blickkontakt gehalten und Ihren Gesprächspartner oft direkt angesprochen („Sie“, Nennung des Kundennamens, usw.)?			
Konnten Sie Ihr Angebot und die damit verbundenen Kundenvorteile überzeugend vermitteln?			

	Ja	Nein	Was war gut? Worin möchten Sie sich bestärken? Welche Verbesserungsmöglichkeiten sehen Sie? Welche Maßnahmen leiten Sie nun ein?
Haben Sie dem Gesprächspartner besondere Vorteile und „Mehrwerte“ (Added Value) verdeutlicht?			
Haben Sie konsequent Visualisierungsmöglichkeiten genutzt (Abbildungen, „Pencil-Selling“, Beamer-Präsentationen, Vorführungen, usw.)?			
Konnten Sie mit Einwänden und Kaufwiderständen seitens Ihres Gesprächspartners professionell umgehen?			
Haben Sie den Preis selbstsicher und überzeugend („Sandwich-Methode“) „verkauft“?			
Konnten Sie bei der Preisverhandlung Leistungsunterschiede zu Wettbewerbern verdeutlichen?			
Haben Sie wesentliche Informationen und Aspekte am Ende des Gesprächs nochmals zusammengefasst?			
Haben Sie klar und selbstsicher nach dem Auftrag gefragt?			
Wurden konkrete Folgemaßnahmen abgemacht und haben Sie diese entsprechend terminiert?			
Haben Sie gezielt nach Empfehlungen gefragt?			
Haben Sie alle wesentlichen Informationen und Verhandlungsergebnisse ausreichend und verständlich dokumentiert?			