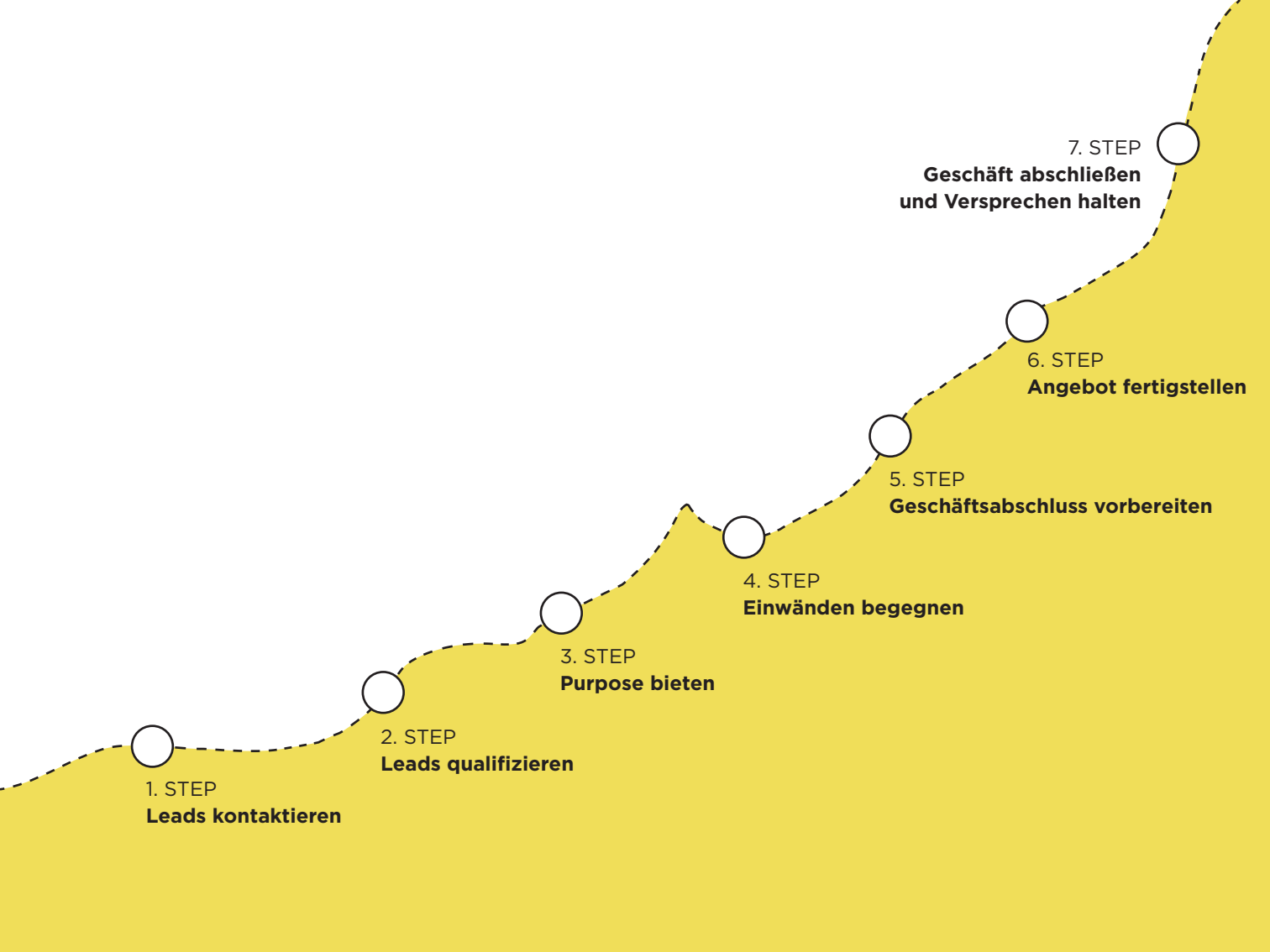
DER ERFOLGREICHE VERTRIEBSPROZESS

Vom potenziellen Kunden zum begeisterten Kunden!
Eine Reise in 7 Schritten!


1. STEP
Leads kontaktieren
2. STEP
Leads qualifizieren
3. STEP
Purpose bieten
4. STEP
Einwänden begegnen
5. STEP
Geschäftsabschluss vorbereiten
6. STEP
Angebot fertigstellen
7. STEP
Geschäft abschließen
und Versprechen halten

1. STEP
LEADS KONTAKTIEREN

Tipps zur effektiven
Kundengewinnung

LEADS KONTAKTIEREN

BEVOR SIE ZU IHRER SALES JOURNEY AUFBRECHEN, IST ES WICHTIG, DIE WELT EIN STÜCK DES WEGES AUS DER PERSPEKTIVE DES POTENZIELLEN KUNDEN ZU BETRACHTEN.

Sie haben Leads gesammelt und möchten sich am liebsten gleich mit ihnen in Verbindung setzen. Doch Sie sollten nichts überstürzen, denn das wäre, als würden Sie eine Expedition ohne Landkarte in die Wildnis schicken.
Zunächst sollten Sie mit Ihren Leads eine gemeinsame Journey unternehmen, bei der es um mehr als nur einen Verkaufsabschluss geht.

TIPPS ZUR EFFEKTIVEN KUNDENGEWINNUNG

1. Potenzielle Kunden kontaktieren
2. Durch gezielte Ansprache Kosten sparen
3. Kunden nützliches Wissen vermitteln
4. Netzwerke und Partnerschaften aufbauen
5. Weiterempfehlung durch vorhandene Kundenbeziehungen erzielen

2. STEP
LEADS QUALIFIZIEREN

3 Wege, wie Sie potenzielle Kunden in Kontakte umwandeln

LEADS QUALIFIZIEREN

FOLGEN SIE BEI DER LEAD-QUALIFIZIERUNG EINEM KUNDENZENTRIERTEN ANSATZ. WER ZUHÖRT, ERFÄHRT WERTVOLLES.

Ihre Leads folgen Ihnen auf dem Weg zum Erfolg,
aber nicht alle werden mit Ihnen den Gipfel besteigen und Ihre Kunden werden.
Daher sollten Sie sich eingehend mit den Bedürfnissen, Beweggründen und Vorbehalten Ihrer Leads auseinandersetzen.
Teamarbeit ist die Voraussetzung dafür, dass potenzielle Kunden zu echten Kunden werden.

DIE WICHTIGSTEN TIPPS

1. SICH IN KUNDEN HINEINVERSETZEN
Stellen Sie Fragen und versetzen Sie sich in die Lage Ihrer Kunden.

2. AUF EIGENE STÄRKEN SETZEN
Wie können die Stärken eines jeden Einzelnen zum Erfolg des potenziellen Kunden beitragen?

3. EIN PERFEKTES TEAM SCHAFFEN
Benötigt der Kunde weitere Kompetenzen, die das Team nicht bietet?

3. STEP
WERTE & VISION BIETEN

Zeigen Sie dem Kunden eine gemeinsame Zukunft auf, in 4 Schritten.

WERTE BIETEN

KOMMEN SIE GUT VORBEREITET ZUM KUNDENGESPRÄCH.
FANGEN SIE MIT IHRER VISION, EINIGEN ZAHLEN UND DATEN, SOWIE IHREN WERTEN AN.

Sie haben das Basislager erreicht. Es ist an der Zeit, Ihr Zelt aufzuschlagen. Ehe Sie mit dem Verkaufsgespräch beginnen, vergewissern Sie sich jedoch, dass Sie die folgenden 4 Kernaspekte im Griff haben:

1. Konzentrieren Sie sich auf die Bedürfnisse der Kunden und die Probleme, die Sie lösen möchten.
2. Sprechen Sie die Sprache Ihrer Kunden – Sie sollten sie inzwischen fließend beherrschen.
3. Bauen Sie auf dem Wissen auf, das Sie bereits unterwegs vermittelt haben.
4. Geben Sie Ihren Kunden einen Vorgeschmack auf die Aussicht, die sich ihnen auf dem Gipfel bieten wird – nicht mit schönen Worten, sondern mit handfesten Beweisen.

4. STEP
EINWÄNDEN BEGEGNEN

Wie man Einwände
in Chancen verwandelt.

EINWÄNDEN BEGEGNEN

BRINGEN SIE POTENZIELLE KUNDEN DEM ZIEL NÄHER, INDEM SIE EINWÄNDE ALS GELEGENHEIT BETRACHTEN, MEHR ÜBER DIE BEDÜRFNISSE DER KUNDEN ZU ERFAHREN.

Die letzte Etappe vor der Zusage ist oftmals die schwierigste.
Sie haben bereits einen langen Weg hinter sich und sind nicht mehr so frisch wie zu Beginn der Journey.
Und die Dinge, die Sie anfänglich in Begeisterung versetzten, haben etwas an Glanz verloren.

Einwände von Leads nach dem Verkaufsgespräch können Sie ins Straucheln bringen, wenn Sie nicht wissen, wie Sie damit umgehen müssen, und nicht darauf vorbereitet sind.

LETZTEN EINWÄNDEN BEGEGNEN

- ZUHÖREN
  und die Sichtweise des Kunden erkennen.
- DIALOG NICHT ABREISSEN LASSEN
  Fragen Sie nach und zeigen Sie Interesse an den Einwänden
- SICH SELBST TREU BLEIBEN
  Verkaufen Sie sich nicht unter Wert, nur um ein Geschäft abzuschliessen

NACHFASSEN

- KOSTEN IM VERGLEICH ZUM WERT BESTIMMEN
  nicht in Preisdiskussionen verrennen.
  Lenken Sie das Gespräch zurück auf die Frage nach dem Wert.
- AUF KURS BLEIBEN
  Verlieren Sie nicht das Wesentliche aus den Augen.
- FAKTEN LIEFERN
  Legen Sie handfeste Beweise vor
- UM EINE ANTWORT BITTEN
  Fragen Sie nach Feedback

5. STEP
GESCHÄFTSABSCHLUSS VORBEREITEN

Wie man einen Preis aushandelt,
der sich am gelieferten Wert orientiert.

GESCHÄFTSABSCHLUSS VORBEREITEN

BLEIBEN SIE GEDULDIG UND KONZENTRIEREN SIE SICH AUF DAS WESENTLICHE. SPRECHEN SIE ZUERST ÜBER WERTE UND DANN ÜBER ZAHLEN. BEGINNEN SIE ERST DANN MIT VERTRAGSVERHANDLUNGEN, WENN SIE DAS GEFÜHL HABEN, DASS ES DER RICHTIGE ZEITPUNKT IST.

Der Zeitpunkt ist gekommen, sich über den Preis zu einigen und den Vertrag aufzusetzen. Sie haben zwar eine Zusage, müssen aber noch die Einzelheiten des Vertrags aushandeln, ehe der Gipfel erreicht ist.
Es geht darum, den Geschäftsabschluss so vorzubereiten, dass alle Beteiligten zufrieden sind.
Das bedeutet, dass Sie nicht nur an Ihren künftigen Kunden, sondern auch an Ihr Unternehmen denken.

Wir haben einige Tipps rund um die Frage zusammengestellt, wie Sie Ihren Kunden einen Wert bieten und dabei gleichzeitig Ihr Unternehmen profitiert.

DIE WICHTIGSTEN TIPPS

1. SCHWERPUNKT DES GESPRÄCHS AUF DEN WERT LEGEN
2. GRENZEN KENNEN
3. ZUHÖREN UND BEDÜRFNISSE KENNENLERNEN
4. GEDULD ZAHLT SICH AUS
5. VERHANDELN, NICHT VERSCHENKEN
6. ERST DANN SCHRIFTLICH FESTHALTEN, WENN ALLE BEREIT SIND

6. STEP
ANGEBOT FERTIGSTELLEN

Taktiken zur Vermeidung von Vertragsblockaden

ANGEBOT FERTIGSTELLEN

RÄUMEN SIE LETZTE ZWEIFEL AUS DEM WEG, BEVOR SIE ZUM ENDSPURT ANSETZEN. FALLS ES EINWÄNDE GIBT, NUTZEN SIE DIE GUTEN BEZIEHUNGEN, DIE SIE BEREITS AUFGEBAUT HABEN.

Vorfreude liegt in der Luft. Sie nähern sich dem Gipfel und sind bereit, das Geschäft abzuschließen. Sie haben sich in der Mitte getroffen und einen Vertrag aufgesetzt. Was noch fehlt, ist eine Unterschrift.

Trotz aller Begeisterung sollten Sie auch jetzt nicht Ihre Ziele und das Vertrauen, das Sie mit Ihrem Kunden aufgebaut haben, aus den Augen verlieren und auf Biegen und Brechen zum Gipfel losstürmen.
Möglicherweise erwarten Sie noch ein paar weitere Stolpersteine.

DIE HAUPTTAKTIKEN

1. DATEN UND FAKTEN PRÄSENTIEREN
2. GESPRÄCHSPARTNER RICHTIG EINSCHÄTZEN
3. STANDHAFT BLEIBEN
4. BEI EINER AUSWEGSLOSEN SITUATION AUFGEBEN

GEDULD ZAHLT SICH AUS!

7. STEP
GESCHÄFT ABSCHLIESSEN UND VERSPRECHEN HALTEN

Der Abschluss und alles Weitere

GESCHÄFT ABSCHLIESSEN UND VERSPRECHEN HALTEN

ACHTEN SIE NEBEN DEM EIGENTLICHEN ZIEL EINES ABSCHLUSSES AUCH AUF EINE GUTE BEZIEHUNG ZU IHREM KUNDEN. MIT DEM RICHTIGEN TEAM UND DEN RICHTIGEN TECHNOLOGIEN KÖNNEN SIE IHRE KUNDEN BEGEISTERN.

Glückwunsch!

Sie haben den Vertriebsgipfel erreicht: den Abschluss.
Atmen Sie tief ein, genießen Sie die Aussicht, danken Sie Ihrem Team und feiern Sie Ihren Erfolg.
Aber vergessen Sie nicht Ihre Gefährten, die Ihnen auf dieser Journey gefolgt sind:
Ihre neuen Kunden.

UND JETZT?

1. VERSPRECHEN HALTEN
   Ist die Aussicht wirklich so gut, oder vielleicht sogar besser?
2. SACHKUNDIGEN BEGLEITER WÄHLEN
   Kennen alle Teammitglieder den Weg?
3. LANGFRISTIGE ZUFRIEDENHEIT
   Nutzen SIe die geeigneten Technologien?
4. KONTAKTHALTEN IN DER EINGEWÖHNUNGSPHASE
   Sind alle zufrieden?