

Verkaufsgespräch Vorlage

Folge dem Template so genau wie möglich. Ersetze die Angaben in den eckigen Klammern durch Deine eigenen Begriffe und Wörter. Um Dir bei einem Gespräch die Führung zu erleichtern, sind alle wörtlichen Reden hervorgehoben.

Dein potenzieller Kunde ruft Dich zum vereinbarten Zeitpunkt an.

Achte darauf, dass Du klar und stark das Gespräch beginnst.

- **„Hey, [Name]. Wie schön, dass ich Dich heute höre. Ich freue mich sehr, dass wir heute über [Dein Thema] sprechen.“**

Ein ernst gemeintes Kompliment gleich zu Anfang kann das Eis sofort brechen.

Als Nächstes übernimmst Du die Rolle als Führungsperson in dem Gespräch. Das kann folgendermaßen aussehen:

- **„Okay, bevor wir anfangen, lass mich Dir sagen, was Du von diesem Gespräch erwarten kannst, wie es abläuft.**
- **Mein Ziel ist es, dass Du nach diesem Gespräch absolute Klarheit für Deine nächsten Schritte hast.**
- **Dazu werde ich Dir jetzt ein paar Fragen stellen, die Dir dabei helfen, Klarheit über Deine Vision für [Thema Deines Kunden, z.B. Dein Geschäft oder Deine Gesundheit] zu erhalten.**
- **Ich möchte herausfinden, an welchem Punkt Du stehst, und was Dir im Weg steht, um Dein gewünschtes Ziel zu erreichen.**
- **Dann gebe ich Dir ein paar wertvolle Informationen und Strategien an die Hand, die Dir dabei helfen, Dein Ziel zu erreichen.**
- **Hört sich das gut an?“**

Verkaufsgespräch Vorlage

Der andere wird jetzt JA sagen (ein Nein hatte ich noch nie).

Dann sagst Du:

- „Ok, lass uns anfangen.“

Als nächstes möchtest Du in Erfahrung bringen, wo für deinen potenziellen Kunden das Problem liegt.

Du bittest:

- „Erzähl mir doch bitte ein bisschen über [euer Thema, z.B. Dein Geschäft/deine Beziehung/deine Gesundheit]“

oder Du fragst:

- „Was hat dazu geführt, dass Du deine Zeit in dieses Gespräch investierst?“

Sei neugierig und hör gut zu.

Mache Dir Notizen darüber, was der andere sagt und schreibe auch die verwendete Wortwahl auf.

Als Nächstes fragst Du:

- „Was ist denn genau das Problem oder die Herausforderung, vor der Du stehst?“

Du kannst es auch anders formulieren:

- „Was funktioniert nicht für Dich? Was stört Dich?“

Nachdem Du es klar verstanden und das Problem notiert hast, stellst Du folgende Frage:

- „Warum ist das ein Problem für Dich? Woran erkennst Du das?“

Verkaufsgespräch Vorlage

Auch diese Antworten notierst Du Dir.

Dann stellst Du eine sehr wichtige Frage:

- **„Was hast Du schon alles probiert?“**

Es geht jetzt in erster Linie darum, Deinem Gegenüber zu verdeutlichen, was er schon alles versucht und getan hat. Wie viel Geld er schon ausgegeben hat und wie lange ihn dieses Thema schon belastet.

Es geht darum, ihm seinen Schmerzpunkt klar zu machen.

Hier erfährst Du selber auch viel über Deinen Kunden, z. B. ob er im Opfermodus ist.

Nachdem Dein Gegenüber erzählt hat, was er schon alles probiert hat, sagst Du Folgendes:

- **„Es scheint so, als wenn Du schon sehr viel Geld ausgegeben und sehr viel Zeit durch [SEIN PROBLEM] investieren musstest. Damit muss schnell Schluss sein.“**
- **„Auf einer Skala von 1 bis 10: Wie wichtig ist es Dir, dieses Problem zu lösen/diese Herausforderung zu meistern?“**

Eine 8 muss man Dir mindestens geben. Eine 10 wäre optimal.

!!! Leute kaufen nicht, wenn sie kein Problem haben!!!

Wenn er Dir mindestens eine 8 genannt hat, geht es weiter. Jetzt möchten wir herausbekommen, was derjenige sich wünscht.

Verkaufsgespräch Vorlage

Dazu kannst Du folgende Frage stellen:

- „Was willst Du stattdessen?“

oder:

- „**Welches Resultat wünschst Du Dir oder möchtest Du erreichen?**“
Auch diese Informationen schreibst Du Dir in den Worten Deines potenziellen Kunden auf, denn Du spielst sie ihm später zurück.

Als Nächstes möchtest Du dem Kunden aufzeigen, was es für ihn und sein Leben bedeutet, wenn er sein gewünschtes Ziel oder Resultat erreicht hat. Du kurbelst seine Hoffnung an.

Dazu stellst Du folgende Fragen:

- „Wenn Du [RESULTAT/SEIN WUNSCH] erreicht hast, was würde das für Dich bedeuten und was wäre der beste Part daran?“
- „Was könntest Du dann machen, was Du jetzt nicht machen kannst?“

Jetzt ist es an der Zeit, dass Du Deinem Gegenüber mitteilst, was er tun sollte. Du gibst ihm einen Plan. Darauf freut er sich schon sehr.

Das kannst Du folgendermaßen einleiten:

- „Ok, lass mich noch einmal kurz zusammenfassen:
- Du hast [PROBLEM, das er Dir genannt hat] und Du möchtest stattdessen [RESULTAT/WUNSCH].
- Wenn Du möchtest, mache ich Dir jetzt ein paar Vorschläge, wie Du Dein Ziel erreichst.“

Verkaufsgespräch Vorlage

Nun gibst Du ein paar Tipps. **Du löst aber nicht das Problem.** Du gibst wertvolle Informationen, während Du deinen Service positionierst.

Du kannst beispielsweise sagen:

„Hier ist die größte Herausforderung, die ich sehe: Der Grund deines Problems ist [GRUND]. Was Du tun solltest, ist [EIN LÖSUNGSVORSCHLAG].“

Was sollen sie tun und **warum**.

Nicht **wie** sie es genau tun. Währenddessen gibst Du 2 bis 3 Tipps.

Nun ist es an der Zeit, in Dein Angebot überzuleiten, und das tun wir sehr respektvoll.

Du sagst Folgendes:

- „Ok, Du weißt jetzt, was Du tun musst, um [Lösung XY] zu erreichen.“
- „Möchtest Du, dass ich Dir dabei helfe? Soll ich Dir erzählen, wie ich Dir hierbei helfen kann?“

Wenn Du ein Ja bekommen hast, redest Du resultatorientiert von Deinem Programm oder Deinem Beratungspaket/Angebot.

Dabei betonst Du besonders die Elemente, die Dir Dein Gegenüber als fehlendes Puzzleteil beschrieben hat und die er braucht, um vorwärts zu kommen:

- „Ok, ich hab ein Programm, das ich genau für jemanden wie Dich mit Deinen Herausforderungen erstellt habe.“
- In diesem Programm zeige ich Dir alles, was Du benötigst, um [RESULTAT 1], [RESULTAT 2] und [RESULTAT 3] zu erreichen.

Verkaufsgespräch Vorlage

Dann fragst Du:

- „Möchtest Du darüber mehr erfahren?“

Wenn Dein Gegenüber zustimmt, stellst Du folgende Frage:

- „Kannst Du Dir vorstellen, was dieses Programm für Dich tun kann?“
Vermutlich wird Dein potenzieller Kunde mehr wissen wollen, vielleicht auch, wie teuer das alles ist. Deshalb sagst Du:
- „Okay, bevor ich Dir jetzt die Investition nenne, erkläre ich Dir noch den genauen Ablauf, sodass Du alle Informationen hast. Alle Informationen zu haben ist wichtig, um eine Entscheidung treffen zu können.“

Dann erklärst Du den genauen Ablauf. Im Anschluss sagst Du:

- „Du bist perfekt für dieses Programm und ich möchte Dich unbedingt dabei haben.“

Falls er an diesem Punkt noch nicht selber nach dem Preis gefragt hat, sagst Du jetzt Folgendes:

- „Gut, dann fehlt jetzt nur noch die Investition. Du möchtest bestimmt wissen, wie hoch die Investition in dieses Programm ist.“
- Abgesehen von der Investition, die ich Dir jetzt mitteile: Möchtest Du mit mir dieses Programm so durchlaufen, möchtest Du an diesem Programm teilnehmen?“

Wenn Du ein Ja erhältst, fährst Du fort:

- „Super. dann teile ich Dir jetzt die Investition mit.“

Verkaufsgespräch Vorlage

- Das Programm kostet mit all den Dingen, die ich Dir gerade aufgezählt habe, [4500€ exklusive Mehrwertsteuer]. Eine Ratenzahlung stelle ich auch zur Verfügung.“

Und dann bist Du still. Wenn es sein muss, eine ganze Minute.

Ertrage die Spannung.

Dein Gegenüber soll zuerst sprechen.

Dein Kunde sagt jetzt „Ja“, „Nein“ oder „Ja, aber ...“.

Nenne bei Bedarf Deinen Schnellentscheiderbonus.

Coache ihn durch die Widerstände.

Nachdem Du die Widerstände und Zweifel aus dem Weg geräumt hast und Du ein Ja erhältst, **gratulierst Du ihm aus vollem Herzen.**

Du sagst demjenigen jetzt, was er erwarten kann und wie alles abläuft.

Im Anschluss gehst Du mit ihm Deine Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Leistungen durch und Du oder deine Assistentin sendet ihm dann später alle Unterlagen zu.

Herzlichen Glückwunsch, Du hast soeben ein hochpreisiges Programm verkauft!