



# Kunden Finden - Kunden Binden

## Professionalität im Verkaufsgespräch

Checkliste für Ihren  
erfolgreichen Verkauf

## „Eine gute Vorbereitung macht 50% des Erfolgs aus.“

Erfolgreiche Verkaufsgespräche sind vielfach eine Frage der guten Vorbereitung.

- **Kurzzvorstellung Ihrer Person/Firma:** In einem Fact Sheet stellen Sie die wichtigsten Fakten und Daten Ihrer Firma dar.
- **Einstiegsfragen:** Brechen Sie das Eis - Sympathie ist wichtig. Knüpfen Sie das Gespräch an erhaltene Informationen, aktuellen Ereignisse... an. Befragen Sie Ihre KundInnen nach Ihren Ideen, Plänen und Vorstellungen.
- **Visitenkarten:** Tauschen Sie so oft wie möglich Visitenkarten aus. Übergeben Sie Ihre Karte mit all Ihrer Wertschätzung.
- **Fragenliste:** Übernehmen Sie die Führung - Fragen, Fragen, Fragen. Motivieren Sie Ihre KundInnen zum Reden, indem Sie Ihnen Ihr aufrichtiges Interesse entgegenbringen. Hören Sie auch aktiv zu.
- **Kurzzvorstellung Ihres Angebots:** Präsentieren Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung als Lösung für ein brennendes KundInnenproblem. Kommunizieren Sie klar den Nutzen für Ihre KundInnen. Und mit Zusatzleistungen heben Sie sich von Ihrer Konkurrenz ab. Sagen Sie den KundInnen, warum sie gerade bei Ihnen kaufen sollen. Und dies alles in der Sprache Ihrer Kunden (Expertengespräch!)
- **Preisfrage:** Keine Angst vor der Frage nach dem Preis. Legen Sie sich Antworten auf Preiseinwände zurecht. Und bauen Sie Ihr Angebot modulartig auf. Falls die KundInnen meinen, das Angebot sei zu teuer, reduzieren Sie eher die Leistung als den Preis.
- **Frage nach dem Auftrag:** Sobald Sie bei Ihren KundInnen Kaufsignale beobachten, verlangen Sie nach dem Auftrag: "Machen wir das?" - "Wann wollen Sie beginnen?"
- **Unterlagen für die Auftragserteilung:** Alle Unterlagen und Verträge, die Sie für den Auftragsabschluß benötigen. Minimum ist das Sie die weiteren Schritte, wie der Auftrag abgeschlossen werden soll klar formulieren.

# Weiterführende Infos

„Denke wie ein Weiser, aber kommuniziere in der Sprache des Volkes.“

*(William Butler Yeats 1865-1939, irischer Poet)*

- Orientierungsgespräch im Forum [EPU KMU]
- Einzel-Coachings im Forum [EPU KMU]
- Weitere Workshops im Forum [EPU KMU]
- Experten-Pool der Unternehmensberatung des WIFI-Wien
- und viele mehr - zögern Sie nicht uns zu fragen! Wir vernetzen Sie mit den besten Verkaufsprofis!



- **Dr. Kasia Greco**  
0664 5048971  
[kasia.greco@kgkg.at](mailto:kasia.greco@kgkg.at)  
[www.kgkg.at](http://www.kgkg.at)



- **Ing. Karin Gerbrich**  
0676 6920430  
[karin.gerbrich@kgkg.at](mailto:karin.gerbrich@kgkg.at)  
[www.kgkg.at](http://www.kgkg.at)

**Die besten Verkaufs Tipps für Sie!**