

Zusammenfassung der Kategorien



Zielgruppendefinition / Vorbereitung - Bestimmen Sie potenzielle Käufer und bereiten Sie sich für eine erste Begegnung mit Ihnen vor.



Vertrauensaufbau - Gehen Sie auf die Käufer auf eine Art und Weise ein, die Vertrauen schafft.



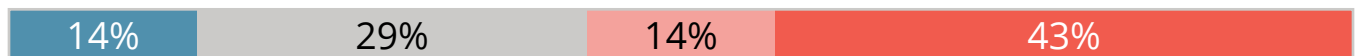
Bedarfsanalyse - Stellen Sie effektive Fragen an potenzielle Käufer, um zu ermitteln, wann, warum, wie und zu welchen Konditionen diese kaufen oder sich verpflichten werden.



Präsentation - Präsentieren Sie das Produkt oder die Dienstleistung auf eine Art und Weise, die den angegebenen oder angedeuteten Bedürfnissen oder Zielen des potenziellen Käufers entspricht.



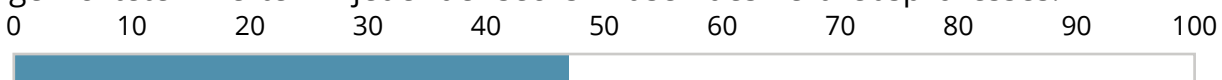
Nutzenargumentation - Schaffen Sie Mehrwert und bringen Sie Nachweise für Ihre Behauptungen, um Widerstände auf Käuferseite abzubauen.



Einwand und Abschluss - Bitten Sie darum, verbindlich zu werden, behandeln Sie die letzten Einwände und führen Sie jede notwendige Verhandlung.



Vertriebssinn - Ein Abbild über die Effektivität des gesamten Verkaufs basierend auf gewichteten Werten in jeder der sechs Phasen des Vertriebsprozesses.



47

effektivste Strategie
zweiteffektivste Strategie

dritteffektivste Strategie
am wenigsten effektive Strategie