



Checkliste - Sales ist wie Dating

DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

- PRÄSENTATION ÜBERPRÜFEN:
IST MEIN ERSTER EINDRUCK PROFESSIONELL UND ANSPRECHEND?
- KOMMUNIKATIONSSTIL EVALUIEREN:
ÜBERZEUGE ICH DURCH EINE POSITIVE KOMMUNIKATION UND VORSTELLUNG MEINES PRODUKTS?

ZUHÖREN IST DER SCHLÜSSEL

- FEEDBACK ANALYSIEREN:
HÖRE ICH AKTIV AUF DIE BEDÜRFNISSE UND WÜNSCHE MEINER KUNDEN?
- INTERESSE ZEIGEN:
WERDE ICH DEN HERAUSFORDERUNGEN MEINER KUNDEN GERECHT, INDEM ICH AKTIV ZUHÖRE?

GEMEINSAM INTERESSEN FINDEN

- KUNDENPROFILE ÜBERPRÜFEN:
KENNE ICH DIE BEDÜRFNISSE MEINER KUNDEN KLAR UND DEUTLICH?
- ANGEBOTSANPASSUNG ÜBERPRÜFEN:
STELLE ICH SICHER, DASS MEIN PRODUKT ODER MEINE DIENSTLEISTUNG DEN INDIVIDUELLEN KUNDENANFORDERUNGEN ENTSPRICHT?

GEDULD UND AUSDAUER

- LANGFRISTIGE PERSPEKTIVE BEWERTEN:
INVESTIERE ICH GEDULD FÜR DEN AUFBAU LANGFRISTIGER KUNDENBEZIEHUNGEN?
- FOLLOW-UP-STRATEGIE PRÜFEN:
HABE ICH EINE STRATEGIE, UM DAS VERTRAUEN MEINER KUNDEN ÜBER MEHRERE KONTAKTE ZU GEWINNEN?

VERTRAUEN AUFBAUEN

- LIEFERUNG VON VERSPRECHEN ÜBERPRÜFEN:
ERFÜLLE ICH, WAS ICH MEINEN KUNDEN VERSPRECHE?
- TRANSPARENZ BEWERTEN:
BIN ICH TRANSPARENT UND ZUVERLÄSSIG, UM DAS VERTRAUEN MEINER KUNDEN ZU GEWINNEN?

WEITERE CHECKLISTEN UND VERTRIEBSTIPPS
FINDEN SIE UNTER

WWW.SALESPOWER.DE/SALESPRESSO