

# Vertrieboptimierung

## Workbook

gehört: \_\_\_\_\_

## BASICS

.... Tipps & Tricks aus der Praxis für dem Alltag (zuhören, Notizen, Aufmerksam sein, Fragen stellen,....)

---

---

---

---

Was bin ich Wert? (Porsche Beispiel)

---

---

---

---

Woher weiß ich das?

---

---

---

---

Wofür sind wir die Experten?

---

---

---

---

## WIE IST MEIN IST-ZUSTAND

Wie ist meine Auftragslage? Vorlauf in Tagen / Wochen untergliedert in z.B. KD, HZG, Bad?

---

---

---

---

---

---

---

Wie hoch ist mein DB / Std. (Vollkostenverrechnungssatz)? Wofür ist das wichtig?

---

---

---

---

---

---

---

Wie lange warten Kunden aktuell auf ein Angebot? Wieviele offene Anfragen?

---

---

---

---

---

---

---

## LIVE-HACK#

### Frage am Telefon:

Wann soll es gemacht werden? (direkt absagen.....) Kein Fokus auf Anfragen, die Ihr eh nicht erledigen könnt.

## NOTIZEN

---

---

---

---

Welche Argumente haben wir in den ersten 30min Fragen behandelt? (Reflektion)

---

---

---

---

---

---

---

## VERKAUFSPSYCHOLOGIE / KOMMUNIKATIONSTECHNIKEN

**Wir arbeiten mit Gespräch mit "Vorannahmen" und fragen ab, was dem Kunden wichtig ist.**

---

---

**Wie müsste der perfekte Auftrag für Sie ablaufen? Stellen sie sich mal vor.... xxx, wir würden....**

---

---

**Tun sie mal so als ob.....( wir der richtige Partner für Sie wären...)**

---

---

**Was müssen wir aus Ihrer Sicht bei den arbeiten beachten?**

---

---

**Wenn wir das so machen....wie wäre es dann für Sie?**

---

---

**Fehlt ihnen noch etwas?**

---

---

Wir befahren z.B. die sog. "JA" Straße...

Gefällt Ihnen unser Angebot? JA  
Haben wir aus Ihrer Sicht an alles gedacht? JA  
Ist es für sie das richtige Produkt? JA  
Passt Ihnen der Zeitrahmen? JA  
(bewusst alles ohne Preis...!) JA  
Wollen wir den Auftrag nun zusammen starten? JA

LIVE-HACK#

"NEIN" bedeutet (Noch Eine Information Notwendig/ Nötig)

Beispiel Gesprächsverlauf

"Ok," Was fehlt Ihnen noch um uns zu beauftragen?  
z.B. Vergleichsangebot  
Ok, super. Was genau wollen Sie denn vergleichen?  
" Das macht man doch so"  
Danke, wer ist denn der "man" ?  
Was wäre, wenn wir Ihnen ein unschlagbares Angebot machen würden?  
Können Sie dann heute entscheiden? ( ich muss das mit meiner Frau.....)

## NOTIZEN

---

---

---

---

---

---

---

## VERKNAPPUNG

### Beispiele:

**Wissen Sie, wir sind so nachgefragt als Experten für xxx, wir haben bereits xxxx Aufträge die vor Ihnen sind.**

---

---

**Wenn sie uns, bis xxx den Auftrag erteilen, können wir Sie noch berücksichtigen**

---

---

**Wenn Sie bis xxx zusagen, dann können wir den Preis halten**

---

---

**Wir haben bis ( Stichtag xxx ) noch so und so viele Kapazitäten, wir können Sie aufnehmen, wenn Sie uns jetzt "grünes Licht geben"**

---

---

**Wann nutze ich das?**

---

---

## PREISVERHANDLUNG

**IMMER: Wenn der Kunde nach Preisnachlass fragt, antworte.....**

**"Wenn wir ihnen mit dem Preis entgegenkommen, was ist Ihre Gegenleistung?"**

## LIVE-HACK#

**Skonto gewähren nur dann , wenn Ihr es vorher eingerechnet habt. Beispiel: um 2 % Skonto auszugleichen (Bares Geld verschenken!!!! ) , müsst Ihr ~ 11% mehr Umsatz schreiben.**

## NOTIZEN

---

---

---

---

---



Wie verkaufe ich >120€ Deckungsbeitrag?

---

---

Offen und transparent ( Erkläre dem Kunden woraus deine Kosten bestehen  
Schule dein Team, damit Sie wissen warum du 100€ +xxx abrechnen musst und sie nur rund 20€  
verdienen  
(Sie werden vom Kunden gefragt)

LIVE-HACK#

Verpacke im KD die erste Stunde mit anderen Leistungen, die so oder so erbracht werden.

Königsklasse / Teaser wer es sich traut 😊 :

z.B. erhöht den Preis um z.B. 25%, kommt dafür innerhalb von 2 Wochen.

- <Fast Lane> installieren ( wie im Freizeitpark -> Zahle mehr, dann musst du nicht warten

SEI DU SELBST; MIT SPASS & FREUDE

IST VERKAUF NICHT EURE STÄRKE, GEBT ES AB!!!!

Der Kunde kauft Euch und das Gefühl, nicht das Produkt!  
Ihr seid einmalig, das Produkt, gibt es 1000 +xxx mal.

VIEL SPAß BEIM UMSETZEN!