

Tag 2 der Challenge

Arbeitsblatt – Klar ins Verkaufsgespräch

Bevor Du sprichst, hör einen Moment hin. Nicht nach außen. Nach innen.

Gute Verkaufsgespräche beginnen nicht mit Argumenten, sondern mit echtem Verstehen.

Nimm Dir 5–10 Minuten Zeit.

Stift. Papier. Ruhe. 1. Wer sitzt mir gegenüber?

Nicht der Titel. Nicht die Branche. Der Mensch.

Wer ist diese Person – wirklich?

.....
.....

2. Was beschäftigt sie gerade?

Womit kommt sie ins Gespräch? Und was liegt darunter?

Woran denkt sie, wenn sie abends den Laptop zuklappt?

.....
.....

3. Wo steckt sie fest?

Wo dreht sie sich im Kreis?

Was hat sie schon versucht – ohne echten Durchbruch?

.....
.....

4. Was möchte sie mit meiner Unterstützung lösen?

Nicht nur sachlich.

Auch emotional.

Was soll sich leichter anfühlen, wenn sie mit mir gearbeitet hat?

.....

.....

Alternative (wenn Du heute kein Gespräch führst)

Nutze dieses Blatt für Deine Idealkunden-Klarheit.

Was ist ihre größte aktuelle Herausforderung?

Wobei wünschen sie sich jemanden, der sie wirklich versteht?

Was hoffen sie, endlich nicht mehr allein lösen zu müssen?

.....

.....

Zum Mitnehmen

Du musst niemanden überzeugen.

Du darfst verstehen.

Je klarer Dein Blick auf Dein Gegenüber,
desto natürlicher wird Dein Verkauf.

Geh nicht ins Gespräch, um zu überzeugen.

Geh hinein, um zu verstehen – der Rest darf leicht sein.

Bis morgen...