

MEIN VERKAUFS-NAVI

DAS PRAXIS-WORKBOOK

Vom Wissen ins echte Verkaufsgespräch

PLANEN · PERSONALISIEREN · ANWENDEN · AUSWERTEN



1

Mein Praxisziel

Was möchte ich in meinen Verkaufsgesprächen konkret verändern?

2

Mein Kunde & mein Angebot

Wen spreche ich an – und welchen Nutzen biete ich?

3

Mein persönliches Verkaufs-Navi

Wie führe ich meine echten Gespräche Schritt für Schritt?

4

Meine Gespräche & meine Entwicklung

Was funktioniert – und was verbessere ich?

Dieses Workbook ist dein Arbeitsbuch für die Praxis.

Kein zweiter Kurs. Du entwickelst deine eigenen Formulierungen, planst konkrete Gespräche, nutzt dein persönliches Navi und wertest anschließend aus, was funktioniert hat.

VOM KURS-BEGLEITER INS WORKBOOK

Vom Lernen ins Anwenden

Im Kurs-Begleiter „DEIN VERKAUFS-NAVI“ hast du gelernt, wie ein souveränes Verkaufsgespräch aufgebaut ist. Jetzt überträgst du dieses Wissen auf dich, dein Angebot und deine echten Kunden.

Dieses Workbook ist deshalb kein zweiter Kurs. Es ist dein Arbeitsbuch für die Praxis. Du entwickelst deine eigenen Formulierungen, planst konkrete Gespräche, nutzt dein persönliches Navi und wertest anschließend aus, was funktioniert hat.

LERNEN



PERSONALISIEREN



ANWENDEN



AUSWERTEN



VERBESSERN

SCHRITT 1

Mein Praxisziel

Du setzt dir für die nächsten 4 Wochen ein konkretes Ziel für deine Verkaufsgespräche. Klein genug, um dranzubleiben. Klar genug, um Fortschritt zu erkennen.

MEIN AUSGANGSPUNKT

Mein Startwert aus dem Kurs-Begleiter (die Zahl von der letzten Seite deines Kurs-Begleiters) _____ / 10

1 Was möchte ich in den nächsten 4 Wochen konkret erreichen?

Sei konkret: Zahlen, Zeitpunkte, Situationen. Z.B. „Ich führe 2 Gespräche pro Woche und mache 3 Angebote.“

2 Was soll mir in Verkaufsgesprächen leichter fallen?

Der eine Moment, in dem du dich sicherer fühlen willst. Z.B. den Preis nennen, einen Einwand halten, die Abschlussfrage stellen.

3 Woran erkenne ich, dass ich Fortschritte mache?

Was siehst, hörst oder fühlst du, wenn es besser läuft? Wie sieht dein Kalender aus? Was sagen deine Kunden?

Mein Fokus in einem Satz

Bring dein Praxisziel auf einen Satz. Den liest du dir vor jedem Gespräch kurz durch.

In den nächsten 4 Wochen will ich ...

SCHRITT 1

Wo brauche ich mein Verkaufs-Navi am meisten?

WARUM DIESE FRAGE?

An einer bestimmten Stelle im Gespräch wirst du am ehesten unsicher. Wenn du diese Stelle kennst, weißt du, worauf du dich vorbereitest und wo dein Navi dir am meisten hilft.

1

An welcher Stelle eines Verkaufsgesprächs verliere ich momentan am ehesten meine Sicherheit?*Kreuze alles an, was zutrifft.*

- | | | |
|---|---|--|
| ☐ Gesprächseinstieg | ☐ Bedarf ermitteln | ☐ Tiefer nachfragen |
| ☐ Zum Angebot überleiten | ☐ Angebot präsentieren | ☐ Preis nennen |
| ☐ Einwände behandeln | ☐ Abschlussfrage stellen | ☐ Nachfassen |

Meine größte Stolperstelle:

Was mache ich bisher in diesem Moment?

Was möchte ich künftig stattdessen tun?

SCHRITT 2 VON 4

Mein Kunde & mein konkretes Angebot

Bevor du Gespräche führst, brauchst du Klarheit darüber, wen du ansprichst und welchen konkreten Nutzen du anbietest.

SCHRITT 2 · FRAGEN 4–6

Wen möchte ich ansprechen?

FÜR DIESES WORKBOOK

Wähle einen konkreten Kundentyp. Du musst nicht dein gesamtes Business abbilden. Ein klares Bild reicht, um loszulegen.

WARUM DIESE FRAGE?

Wer alle ansprechen will, spricht niemanden an. Dein Wunschkunde hat ein konkretes Gesicht, einen konkreten Alltag, konkrete Probleme. Je genauer du ihn kennst, desto leichter fällt dir der erste Satz.

4

Wen möchte ich mit meinem Angebot ansprechen?

Beschreibe diese Person konkret: Wer ist sie? Was macht sie? In welcher Situation steckt sie gerade?

5

Woran erkenne ich meinen Idealkunden?

Welche Signale sendet er? Was sagt oder postet er? Wie verhält er sich? Was unterscheidet ihn von jemandem, der (noch) nicht bereit ist?

Er/sie spricht offen über ...**Er/sie sucht aktiv nach ...****Er/sie ist bereit zu ...****Er/sie hat genug von ...**

6

Vor welchen Herausforderungen steht mein Idealkunde?

Was hält ihn nachts wach? Was frustriert ihn? Was hat er schon versucht, was nicht funktioniert hat?

SCHRITT 2 · MEIN ANGEBOT

Was biete ich – und was hat mein Kunde davon?

WURUM ES HIER GEHT

Das ist keine neue Verkaufstheorie, sondern deine persönliche Formulierung. Dein Kunde kauft nicht dein Angebot, sondern das Ergebnis. Schreib es aus seiner Sicht.

Mein konkretes Angebot

Das eine Angebot, mit dem du in den nächsten 4 Wochen übst.

Mein Kunde profitiert dadurch ...

Er/sie erreicht dadurch ...

Er/sie gewinnt dadurch ...

Er/sie vermeidet / spart dadurch ...

Für ihn/sie verändert sich konkret ...

Mein Nutzen-Satz

Bring es in einen Satz, den du im Gespräch wirklich sagen kannst:

„Ich helfe [Person] dabei, [konkretes Ergebnis] zu erreichen, ohne [typisches Hindernis].“

SCHRITT 3 VON 4

Jetzt wird es praktisch

Auf den nächsten Seiten planst du echte Kontakte, bereitest Gespräche vor und nutzt dein persönliches Verkaufs-Navi.

Mein 1-Seiten-Verkaufs-Navi

Ausdrucken. Neben dich legen. Gespräch führen. Oben klärst du kurz die Ausgangslage, in der Mitte führt dich die Reihenfolge durch das Gespräch, unten hältst du fest, was rauskam.

TIPP

Diese eine Seite ausdrucken und griffbereit legen. Nach ein paar Gesprächen brauchst du sie kaum noch.

VOR DEM GESPRÄCH

Mein Gesprächspartner

Mein Ziel für dieses Gespräch

Was weiß ich bereits?

Was möchte ich herausfinden?

IM GESPRÄCH

- | | |
|---|---|
| 1 Verbindung
Kurzer persönlicher Einstieg | 2 Situation
„Wie sieht es aktuell aus?“ |
| 3 Herausforderung
„Was beschäftigt Sie daran am meisten?“ | 4 Auswirkung
„Was passiert, wenn sich daran nichts ändert?“ |
| 5 Ziel
„Was möchten Sie stattdessen erreichen?“ | 6 Zusammenfassen
„Wenn ich Sie richtig verstanden habe ...“ |
| 7 Lösung
„Auf Basis dessen würde ich Ihnen empfehlen ...“ | 8 Preis / Investition
Nutzen → Preis → Stille |
| 9 Einwand
Verstehen → nachfragen → beantworten | 10 Abschluss
„Möchten Sie, dass wir gemeinsam starten?“ |

NACH DEM GESPRÄCH

Ergebnis

Nächster Schritt

Termin

Meine wichtigste Erkenntnis

Was sage ich jetzt?

Mein Spickzettel für knifflige Gesprächsmomente. Sag die Sätze ein paar Mal laut, dann klingen sie nach dir und nicht nach Skript.

EINSTIEG & BEDARF

Vom Smalltalk ins Thema	„Bevor wir loslegen: Was hat Sie dazu gebracht, sich das gerade jetzt anzuschauen?“
Tiefer nachfragen	„Was beschäftigt Sie daran am meisten?“
Dringlichkeit klären	„Was passiert, wenn sich in den nächsten Monaten daran nichts ändert?“

ANGEBOT & PREIS

Zusammenfassen vor dem Angebot	„Wenn ich Sie richtig verstanden habe, ist Ihnen wichtig, dass ... Passt das?“
Ins Angebot überleiten	„Auf Basis dessen würde ich Ihnen Folgendes empfehlen ...“
Preis nennen und Stille halten	„Ihre Investition dafür beträgt X.“ Danach sagst du nichts.

EINWÄNDE

„Das ist mir zu teuer.“	→ „Verstehe. Darf ich fragen, was genau Sie mit ‚zu teuer‘ meinen?“
„Ich muss überlegen.“	→ „Natürlich. Was genau möchten Sie für sich noch klären?“
„Schicken Sie mir Infos.“	→ „Gerne. Worauf kommt es Ihnen dabei besonders an, damit ich Ihnen das Passende schicke?“
„Ich muss mit jemandem sprechen.“	→ „Natürlich. Was ist dieser Person bei der Entscheidung besonders wichtig?“
„Ich melde mich.“	→ „Gerne. Sollen wir direkt einen kurzen Termin vereinbaren, damit es nicht untergeht?“

SCHRITT 3 · MEIN PLAN

Meine 5 echten Gesprächschancen

Schreib echte Namen, keine Kategorien. „Coaches auf LinkedIn“ ist kein Plan, „Anna M., selbstständige Coach aus Hamburg“ ist einer. Lieber wenige Gespräche, die du wirklich führst.

Name / Unternehmen	Warum könnte mein Angebot passen?	Wie nehme ich Kontakt auf?	Bis wann?	Status

Mein erster Gesprächseinstieg

So wie du ihn wirklich sagst, nicht „ich stelle mich kurz vor“. Dann laut vorlesen.

„Hallo [Name], schön dass es geklappt hat. Ich hab ...“

Mein erstes Gespräch findet spätestens statt am:

SCHRITT 3 · NACH JEDEM GESPRÄCH AUSFÜLLEN

Mein Gesprächs-Protokoll

WARUM EIN PROTOKOLL?

Wer seine Gespräche dokumentiert, lernt doppelt so schnell. Du erkennst Muster: was gut läuft und wo du ins Stocken gerätst. Für jedes weitere Gespräch druckst du diese Seite einfach nochmal aus.

Gespräch 1

Datum: _____

Gesprächspartner

Ergebnis: ☐ Abschluss ☐ Angebot ☐ Follow-up ☐ noch offen ☐ Nein

Was hat gut funktioniert?
_____Wo wurde ich unsicher?
_____Was habe ich über meinen Kunden gelernt?
_____Was mache ich im nächsten Gespräch anders?
_____Nächster Schritt + Datum

Gespräch 2

Datum: _____

Gesprächspartner

Ergebnis: ☐ Abschluss ☐ Angebot ☐ Follow-up ☐ noch offen ☐ Nein

Was hat gut funktioniert?
_____Wo wurde ich unsicher?
_____Was habe ich über meinen Kunden gelernt?
_____Was mache ich im nächsten Gespräch anders?
_____Nächster Schritt + Datum

SCHRITT 4 VON 4

Meine Ergebnisse & mein nächster Entwicklungsschritt

Nach 4 Wochen schaust du nicht nur darauf, wie du dich fühlst, sondern was du tatsächlich umgesetzt hast.

SCHRITT 4 · NACH 4 WOCHEN AUSFÜLLEN

4 Wochen mit meinem Verkaufs-Navi

WARUM DAS WICHTIG IST

Erfahrung allein macht nicht besser. Erst wenn du dich fragst „Was lerne ich daraus?“, wird aus Erfahrung Wissen und aus Wissen Können.

1 Was ist in meinen Gesprächen besser geworden?

Sei konkret. Nicht „Ich bin sicherer geworden“, sondern „Ich nenne meinen Preis jetzt ohne zu zögern.“

2 Wo verliere ich noch Sicherheit?

In welchem Moment fällt es dir noch schwer? Das ist dein nächster Lernbereich.

3 Was hat mich bei meinen Kunden überrascht?

Was hast du über deine Kunden oder das Verkaufen gelernt, was du vorher nicht wusstest?

4 Welchen einen Punkt übe ich in den nächsten 4 Wochen?

Ein konkreter Fokus, kein langer Plan.

MEINE SICHERHEIT IM VERGLEICH

Mein Startwert aus dem Kurs-Begleiter: _____ / 10

Meine Sicherheit heute: _____ / 10

SCHRITT 4 · MEINE BILANZ

Meine Entwicklung – ehrlich betrachtet

MEINE ZAHLEN NACH 4 WOCHEN

Kontakte angesprochen		Verkaufsgespräche geführt	
Angebote gemacht		Follow-ups durchgeführt	
Folgegespräche vereinbart		Neue Kunden gewonnen	

MEIN SELBST-CHECK

Bewerte dich selbst ehrlich, von 1 (noch unsicher) bis 5 (sitzt).

Bereich	1	2	3	4	5
Ich weiß, wen ich ansprechen will.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich kann meinen Nutzen klar formulieren.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich stelle gute Bedarfsfragen.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich nenne meinen Preis klar.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich bleibe bei Einwänden ruhig.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich stelle eine Abschlussfrage.	☐	☐	☐	☐	☐
Ich vereinbare einen nächsten Schritt.	☐	☐	☐	☐	☐

WAS DIESE SEITE DIR ZEIGT

Du misst nicht nur dein Ergebnis, sondern deine Kompetenz. Beide wachsen mit jedem Gespräch, das du führst und auswertest.

KEIN ENDE, EIN ANFANG

Dein Navi wird mit jedem Gespräch besser

Du brauchst kein perfektes Verkaufsgespräch. Du brauchst einen klaren Weg, auf dem du zuhörst, verstehst, passend anbietest und zur Entscheidung führst.

Nutze dein 1-Seiten-Navi weiter. Fülle nach jedem wichtigen Gespräch dein Protokoll aus. Passe deine Formulierungen an. So entsteht Schritt für Schritt dein eigener Verkaufsstil.

Mein nächster konkreter Schritt

Innerhalb der nächsten 24 Stunden:

Du möchtest das begleitet umsetzen?

In einem Klarheitsgespräch schauen wir gemeinsam, wo du gerade stehst und was der eine konkrete Schritt ist, der sofort etwas verändert. Kein Pitch. Kein Druck. Einfach Klarheit.

christinabodendieck.de

„Ich muss niemanden überzeugen. Meine Aufgabe ist es herauszufinden, ob und wie ich diesem Menschen helfen kann.“