



## Selbsteinschätzungsbogen Verkaufstechnik\*

1. Wie häufig entwickle ich vor einem Verkaufsgespräch klare Ziele?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2. Wie genau kenne ich die Bedarfe meiner aktuellen Kunden?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3. Wie genau kenne ich darüber hinaus die persönlichen Vorlieben und Präferenzen meiner aktuellen Gesprächspartner?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4. Wie intensiv gestalte ich während der Begrüßungsphase die Atmosphäre?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5. Wie sehr fühlen sich Kunden bei mir wohl?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6. Wie hoch schätze ich die von mir meinen Kunden entgegengebrachte Wertschätzung ein?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7. Wie intensiv arbeite ich daran, das Vertrauen des Kunden zu gewinnen und zu vertiefen?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8. Wie sicher ermittle ich den richtigen Entscheider?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9. Wie sicher behandle ich argumentativ Bedenken oder Einwände aller Art?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10. Wie oft stelle ich den Nutzen meines Angebotes pro Verkaufsgespräch heraus?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11. Wie oft stelle ich den Nutzen darüber hinaus in Präsentationen, Angeboten und Telefonkontakten heraus?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12. Wie oft nutze ich Möglichkeiten, um meinen Kunden meine Aussagen zu beweisen?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13. Wie häufig verwende ich Referenzen oder Aussagen unabhängiger Dritter, um meinen Kunden zu überzeugen?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14. Wie genau kenne ich die Produkte und Dienstleistungen der relevanten Mitbewerber meiner Region?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
15. Wie zielstrebig arbeite ich nach Angebotsabgabe auf den Abschluss hin?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16. Wie leicht fällt es mir, in Preisverhandlungen hart zu bleiben?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
17. Wie häufig mache ich aus Reklamationen neue Chancen?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
18. Wie konsequent ermittle ich nach verlorenen Aufträgen/Projekten meine eigenen Fehler?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

\* 1 ist der schlechteste Wert. 10 ist der beste Wert.