

Fremdeinschätzungsbogen Verkaufstechnik*

1. Wie häufig entwickeln Sie vor einem Verkaufsgespräch klare Ziele?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2. Wie genau kennen Sie die Bedarfe ihrer aktuellen Kunden?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3. Wie genau kennen Sie darüber hinaus die persönlichen Vorlieben und Präferenzen Ihrer aktuellen Gesprächspartner?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4. Wie intensiv gestalten Sie während der Begrüßungsphase die Atmosphäre?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5. Wie sehr fühlen sich Kunden bei Ihnen wohl?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6. Wie hoch schätzen Sie die von Ihnen Ihren Kunden entgegengebrachte Wertschätzung ein?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7. Wie intensiv arbeiten Sie daran, das Vertrauen des Kunden zu gewinnen und zu vertiefen?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8. Wie sicher ermitteln Sie den richtigen Entscheider?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9. Wie sicher behandeln Sie argumentativ Bedenken oder Einwände aller Art?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10. Wie oft stellen Sie den Nutzen ihrer Produkte pro Verkaufsgespräch heraus?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11. Wie oft stellen Sie den Nutzen darüber hinaus in Präsentationen, Angeboten und Telefonkontakten heraus?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12. Wie oft nutzen Sie Möglichkeiten, um ihren Kunden Ihre Aussagen zu beweisen?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13. Wie häufig verwenden Sie Referenzen oder Aussagen unabhängiger Dritter, um Ihren Kunden zu überzeugen?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14. Wie genau kennen Sie die Produkte und Dienstleistungen der relevanten Mitbewerber?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
15. Wie zielstrebig arbeiten Sie während des ganzen Verkaufsprozesses auf den Abschluss hin?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16. Wie leicht fällt es Ihnen, in Preisverhandlungen hart zu bleiben?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
17. Wie häufig machen Sie aus Reklamationen neue Chancen?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
18. Wie konsequent ermitteln Sie nach verlorenen Aufträgen/Projekten Ihre eigenen Fehler?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10