

## Verkaufsgespräche erfolgreich führen - die Grundlagen

So bereiten Sie Ihr Gespräch vor!

Vor kurzem hatte ich ein Gespräch mit einem Berater, der sich mit einer Software Dienstleistung selbstständig gemacht hat. Ihm fielen die persönlichen Verkaufsgespräche schwer. Grund: Er fühlte sich in der Gesprächsführung unsicher und war meist überaus nervös. Und das obwohl er auf seinem Gebiet ein richtiger Profi ist.

Eine Strategie der Unsicherheit entgegenzutreten ist, sich richtig gut vorzubereiten. Durch eine gute Vorbereitung

- wirken Sie überzeugend auf Ihre Gesprächspartner
- vermitteln Sie einen kompetenten ersten Eindruck und bauen so schneller ein Vertrauensverhältnis zum Interessenten auf
- führen Sie ergebnisorientierte Gespräche, die Ihnen Zeit und Kosten ersparen.

Gerade beim ersten Gespräch mit einem potenziellen neuen Kunden sollte es Ihr Ziel sein, sich in Ihrem Angebotsbereich als kompetenter Ansprechpartner zu profilieren. Das gelingt allerdings weniger durch Improvisation, als vielmehr durch eine systematische Vorbereitung. Dazu gehört u. a.

- Beschaffen Sie sich Informationen über die Branche.
- Analysieren Sie die Wettbewerbssituation Ihres Kunden.
- Definieren Sie klar Ihre eigenen Ziele. Beispiel: Mit welchem Ergebnis wollen Sie das Verkaufsgespräch beenden?
- Legen Sie fest, welche Strategien Sie mit Ihrem Verkaufsgespräch verfolgen.

Unterstützend wirkt es, wenn Sie sich in die Situation Ihres Kunden hineinversetzen und sie in Gedanken beschreiben. Beispiel: Wo steht Ihr Kunde Ihrer Meinung nach? Ganz wichtig: Machen Sie sich bewusst, welche Lösung Sie Ihrem Zielkunden bieten. Je genauer Sie recherchiert haben, was Ihr Kunde braucht, desto höher ist die Aufmerksamkeit, die Sie dadurch im Kundengespräch erzielen.

**Praxistipp:** Achten Sie darauf in der Gesprächsvorbereitung Ihr Gesprächsziel für Ihr Verkaufsgespräch zu definieren. Es unterstützt Sie, den roten Faden im Gespräch zu halten.

Beste Grüße

Christina Bodendieck

Mehr Informationen über Akquise und Vertrieb finden Sie auf: [www.akquise-plus-blog.de](http://www.akquise-plus-blog.de)

Nehmen Sie gern Kontakt auf: 040/40196288