



Haben Sie alles getan, um die wahren Wünsche Ihrer Kunden zu erfahren?

Ab sofort gilt: Bevor Sie dem Kunden ein Angebot unterbreiten, sollten Sie die folgenden zehn Fragenkomplexe bis ins Detail durchgearbeitet und geklärt haben:

Fragenkomplex 1: Liegen Ihnen alle wesentlichen Angaben zum Kundenunternehmen vor?

Haben Sie alle zur Verfügung stehenden Informationsquellen genutzt und ausgeschöpft?

Fragenkomplex 2: Haben Sie alle relevanten Angaben zum Entscheider und Gesprächspartner eingeholt?

Wissen Sie genau, mit wem Sie es tun haben? Mit welchem Entscheider-Typus gehen Sie in das Gespräch?

Fragenkomplex 3: Ist die Ausgangssituation geklärt? Können Sie einschätzen, welche Ziele der Kunde verfolgt und mit welchen Wettbewerbern er in Kontakt steht bzw. noch treten wird?

Fragenkomplex 4: Wie gelingt es Ihnen, eine vertrauensvolle und wertschätzende Beziehung zum Kunden aufzubauen? Wie können Sie dessen bevorzugtes Emotions- und Wertesystem ansprechen?

Fragenkomplex 5: Vor welchen großen Herausforderungen steht der Entscheider?

Wie schätzt er selbst die Herausforderung ein? Welche schätzen Sie seine Herausforderungen ein?

Fragenkomplex 6: In welcher Reihenfolge bringt der Entscheider seine Herausforderungen?

Wo drückt ihn der Schuh am allermeisten?

Fragenkomplex 7: Haben Sie die Zustimmung des Kunden eingeholt, dass es sich bei den genannten Herausforderungen tatsächlich um seine limitierenden Engpassfaktoren handelt?

Fragenkomplex 8: Welches ist das bestimmende Kaufmotiv des Kunden? Dabei kann es sich auch um das „emotionale Warum“ handeln, also den emotionalen Beweggrund, der den Entscheider zum Kauf veranlasst.

Fragenkomplex 9: Haben Sie ein Fazit aus den Antworten gezogen? Haben Sie in den Gesprächen mit dem Entscheider für eine angenehme Wohlfühlatmosphäre gesorgt? Gibt es an der Beziehung noch etwas zu verbessern?

Fragenkomplex 10: Alle Fragen beantwortet? Dann können Sie jetzt Ihr kundennutzen-orientiertes Konzept erstellen und Ihr passgenaues Angebot schreiben und rausschicken!