



SALES

10

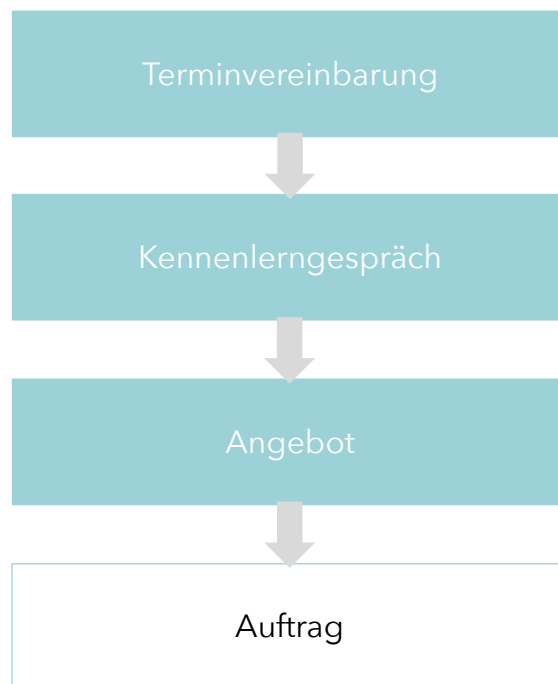
Du hast deine konkurrenzlose Positionierung entwickelt, dein Angebot definiert, deinen Markenkern bestimmt und ihn in deinem Branding verankert?

Deine Kunden haben deine Website besucht, dich auf LinkedIn kennengelernt und sind bereit, ein Kennenlerngespräch mit dir zu buchen?

Prima!

Denn ab jetzt hast du die Möglichkeit zu verkaufen!

Dein Sales-Funnel sieht dabei folgendermaßen aus:



Ab jetzt geht es darum den Kunden zu gewinnen und Aufträge zu generieren.

Wie du das genau machst, erfährst du in diesem Kapitel.

Grundlagen für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch

Was heißt eigentlich verkaufen?

- ☐ Verkaufen heißt NICHT etwas anzubieten, das keiner braucht!
- ☐ Verkaufen heißt NICHT jemanden zu etwas zu überreden.
- ☐ Verkaufen heißt NICHT etwas zu tun, was dir unangenehm ist!
- ☒ Verkaufen heißt Probleme & Herausforderungen potenzieller Kunden zu erkennen.
- ☒ Verkaufen heißt die perfekten Lösungen für deine Kunden aufzeigen!
- ☒ Verkaufen heißt, deinen Kunden einen Weg zu zeigen, wie sie ihre Wünsche und Ziele erreichen!

Stelle sicher, dass du mit einem positiven Mindset in deine Verkaufsgespräche gehst. Denn deine Kundenpersona kann nur dann von deiner Lösung profitieren, wenn sie deine Lösung kennt!

Löse mögliche Geldblockaden und mache dir bewusst, warum du es verdient hast, erfolgreich zu sein! Aktualisiere dein Erfolgsmantra und du bist bereit für dein erfolgreiches Verkaufsgespräch.

WICHTIG: Ohne Verkauf kein Umsatz. Ohne Umsatz kein Business!

Du bist Unternehmer:in. Du hast die perfekte Lösung für deine Kundenpersona entwickelt. Jetzt wird es Zeit, dass deine Kundenpersona deine Lösung kennenlernt!

Darum geht es in deinem Verkaufsgespräch.

Aufgabe

Schaue dir nochmal das Mindset Modul an und mache Anpassungen im Workbook, wenn nötig.

Die richtigen Kunden erreichen

Im ersten Schritt erfolgt die Terminvereinbarung zu einem unverbindlichen Kennenlerngespräch. Je nach Kundengröße kann das Gespräch telefonisch oder über Video stattfinden.

Wir haben in den nächsten Schritten 2 Arten des Verkaufsgesprächs für dich zusammengefasst.

1. Unternehmenskunden

Unternehmenskunden sind Menschen in Organisationen, die dort eine bestimmte Funktion ausüben (z.B. Führungskräfte, Geschäftsführer, Personalleiter).

Die Verkaufsgespräche mit Unternehmenskunden sind in der Regel eher formal und das Angebot oft individuell.

Das Kennenlerngespräch findet im Idealfall über Video statt.

2. Selbstständige Unternehmer:innen

Sind deine Zielgruppe eher selbstständige Unternehmer:innen dann sind die Gespräche eher informal.

Die Angebotssummen sind oft niedriger als in den Unternehmen. Hier kannst du mit standardisierten Angeboten arbeiten.

Das Kennenlerngespräch findet vorzugsweise telefonisch statt.

Erfolgreiche Verkaufsgespräche für beide Kundengruppen unterscheiden sich in Nuancen, aber gerade diese Nuancen machen oft den Unterschied aus, ob du die Zusage bekommst.

E-Mail Skript „Terminvereinbarung“ für Unternehmenskunden

Liebe(r) Frau / Herr..... (Nachname),

herzlichen Dank für Ihre Anfrage.

Lassen Sie uns gerne einen Termin für ein unverbindliches Erstgespräch /
Kennenlerngespräch vereinbaren.

Folgende Terminoptionen kann ich Ihnen anbieten:

(hier nennst du 3 Terminvorschläge)

Passt hiervon etwas für Sie?

Herzliche Grüße

(Dein Name)

E-Mail Skript „Terminvereinbarung“ für selbstständige Unternehmer:innen

Hallo (Vorname)

herzlichen Dank für deine E-Mail.

Lass uns gerne ein unverbindliches Kennenlerntelefonat vereinbaren, in dem ich mehr
darüber erfahren kann, wo du mit (deinem Thema) genau stehst und was du gerne
erreichen möchtest.

Wie wäre.....
(hier nennst du 3 Terminalternativen).

Herzliche Grüße

(Dein Name)

Grundlagen Kennenlerngespräch

Nach der Terminvereinbarung folgt das Kennenlerngespräch. Hierbei entscheidet sich, ob deine Kunden ein echtes Kaufinteresse haben.



1. Opener

Der Opener schafft eine gute Gesprächsatmosphäre und soll deinen Kunden dabei helfen, sich bei dir wohlfühlen.

2. Aufgabe

Hier geht es darum, die Aufgabe zu verstehen und Hintergründe zu erfragen. Die Qualität deiner Fragen schafft Vertrauen bei deinen Kunden und unterstreicht deine Expertenpositionierung.

- Wo steht deine Kundenpersona gerade?
- Welche Herausforderungen will sie meistern?
- Warum ist diese Aufgabe für sie so wichtig? Was sind die dahinterliegenden Motive?
- Welche Ergebnisse möchte sie erzielen? Wie sieht ihr Idealzustand aus?
- Bis wann will sie diese Aufgabe gelöst haben?
- Gibt es eine Budgetvorgabe? (bei Unternehmenskunden)

Je aussagekräftiger die Informationen, die du erhältst, desto einfacher wird es dir fallen, dein Angebot im nächsten Schritt zu verkaufen.

3. Lösung

In diesem Abschnitt erzählst du über dich und zeigst auf, warum du die oder der Richtige für die Aufgabe bist.

Liefere hier einen Vorgeschmack auf die Lösung. Konzentriere dich darauf, einen Einblick zu geben, wie der Lösungsweg für deine Kundin bzw. deinen Kunden aussehen könnte und mache Lust auf die Zusammenarbeit mit dir.

4. Rahmenbedingungen

Je nach Unternehmensgröße empfehlen wir hier unterschiedliche Vorgehensweisen:

Bei Unternehmenskunden

Bei der Zusammenarbeit mit Unternehmen ist es an dieser Stelle empfehlenswert, den Zeit- und Kostenrahmen zu erfragen. Gibt es zeitliche Vorgaben? Gibt es einen ungefähren Kostenrahmen, in dem sich das Angebot bewegen soll?

Dies dient zur Orientierung und hilft dir, im nächsten Schritt ein (individuelles) Angebot zu entwickeln, das innerhalb dieser Parameter liegt.

Bei selbstständigen Unternehmer:innen

Den detaillierten Kosten- und Zeitrahmen erfährt dein Kunde an dieser Stelle noch nicht. Aber du klopfst schon einmal ab, ob ihr vom finanziellen Rahmen zusammenpasst.

5. Termin

Lasse deine Kunden niemals ohne einen Follow-Up Termin gehen!

WICHTIG: Achte darauf, dass du eine klare Gesprächsstruktur hast, und nutze die nachfolgenden Skripte als Grundlage, bleibe aber trotzdem authentisch.

Aufgabe

Passe das Skript auf den nächsten Seiten für dich an und übe es mit einem Gesprächspartner.

Skript „Kennenlerngespräch“ für Unternehmenskunden

1. Opener

Hallo(Name), hier..... (dein Name)
von (sofern du eine Unternehmensmarke hast).

(Antwort abwarten)

Schön, dass es funktioniert und wir uns heute einmal telefonisch kennenlernen.

(Small Talk)

Ich freue mich sehr über Ihre Anfrage!

Vielleicht lassen Sie uns im ersten Schritt über Ihr Vorhaben / Ihr Projekt / Ihr Anliegen / Ihr Thema sprechen.

Danach würde ich ein paar Worte zu mir sagen. Und dann können wir ausloten, wie eine Zusammenarbeit aussehen könnte. Passt das so für Sie?

Prima!

2. Aufgabe

Wollen Sie mir kurz erzählen, wo Sie gerade stehen? Wo liegen Ihre Herausforderungen? Welche Ziele möchten Sie erreichen? Worum geht es genau?

Höre hier wirklich gut zu und mache Notizen!

Wie ich es verstanden habe, ist

(kurze Zusammenfassung der Herausforderungen und Ziele).

Stimmt das so?

(Hol dir an dieser Stelle die Bestätigung bzw. mache Ergänzungen.)

3. Lösung

Prima – herzlichen Dank für die wertvollen Einblicke!

Kurz zu mir / uns, ich / wir helfen seit vielen Jahren / langer Zeit

..... (Zielgruppe) dabei

(Ziele, Wünsche) zu erreichen und

(Herausforderungen / Probleme) zu lösen.

Ich / wir haben hierfür einen exklusiven Ansatz entwickelt, der

.....(Ergebnisse erzielt).

Im Wesentlichen geht es bei unserem Ansatz darum,

.....

(beschreibe hier dein Angebot in kurzen, einfachen Schritten).

Im Anschluss an das Gespräch würde ich Ihnen ein individuelles Angebot

zusammenstellen, mit den einzelnen Schritten um.....

(Ergebnis zu erreichen).

4. Rahmenbedingungen

Lassen Sie uns nun kurz auf die Rahmenbedingungen schauen.

Gibt es schon einen Zeitrahmen, an dem.....

(Ergebnis) erreicht werden soll?

Haben Sie einen Budgetrahmen definiert, an dem ich mich / wir uns orientieren kann /

können bzw. haben Sie eine Projektsumme im Kopf, die nicht überschritten werden sollte?

(Bringe hier in Erfahrung, wieviel für deine Leistung bereits eingeplant wurde. Wenn dir hier keine Informationen gegeben werden, dann mache weiter wie folgt)

Der Paketpreis liegt für Angebote dieser Art zwischen.....

und..... Dieser Paketpreis beruht auf langjährigen Erfahrungswerten.

Ist das ein Kostenrahmen, in dem Sie sich wiederfinden können / bei dem Sie sich wohlfühlen?

Hole dir hier das OK ab!

Gibt es an dieser Stelle noch Fragen?

Gehe auf die Fragen deiner Kunden ein und lasse keine Frage unbeantwortet.

5. Termin

Prima. Dann stelle ich / wir Ihnen im nächsten Schritt ihr individuelles Angebot zusammen.

Lassen Sie uns direkt einen Termin ausmachen, an dem ich Sie Schritt für Schritt durch ihr Angebot führe.

Skript „Kennenlerngespräch“ für selbstständige Unternehmer:innen

1. Opener

Hallo(Vorname deines Kunden), hier.....
(dein Vorname) von (sofern du eine Unternehmensmarke hast).
(Antwort abwarten)

Schön, dass es funktioniert und wir uns heute einmal telefonisch kennenlernen.

(Small Talk)

Ich freue mich sehr, dass du dich gemeldet hast, um.....
(Ziel zu erreichen, Ergebnis zu erzielen – sofern bekannt)

Lass uns doch im ersten Schritt über dein Vorhaben, Projekt / Anliegen / Thema sprechen.

Danach würde ich dann kurz ein paar Worte zu mir sagen. Und dann können wir ausloten, wie es weitergeht. Ist das so in Ordnung für dich?

Prima!

2. Aufgabe

Magst du mir einfach einmal kurz erzählen, wo du gerade stehst? Wo liegen deine größten Herausforderungen? Welche Ziele möchtest du erreichen?

Höre hier wirklich gut zu und mache Notizen!

Wie ich es verstanden habe, ist
(kurze Zusammenfassung der Herausforderungen und Ziele).

Stimmt das so?

Hol dir an dieser Stelle die Bestätigung bzw. mache Ergänzungen.

3. Lösung

Prima – herzlichen Dank für die wertvollen Einblicke.

Kurz zu mir – ich /wir helfen seit vielen Jahren / langer Zeit
..... (Zielgruppe) dabei, genau
..... (Ziele, Wünsche) zu
erreichen und (Herausforderungen /
Probleme) zu lösen.

Ich habe / wir haben einen exklusiven Ansatz entwickelt, der
(Ergebnisse erzielt).

Im Wesentlichen geht es bei meinem / unserem Ansatz :.....
.....
(beschreibe hier dein Angebot in kurzen, einfachen Schritten).

4. Rahmenbedingungen

Wie du weißt, habe ich schon vielen Unternehmer:innen, wie dir dabei
geholten,..... (Probleme zu lösen,
Ziele zu erreichen) und ich kann mir sehr gut vorstellen, dass ich die perfekte Lösung für
dich habe.

Wenn du möchtest, dann lass uns doch einfach einen Termin vereinbaren, in dem ich dich
Schritt für Schritt durch unsere Lösungsschritte führe, um.....
(Idealzustand zu erreichen).

Wollen wir das so machen?

Unser Angebotspreis liegt derzeit zwischen..... und
(Preisspanne). Ist das ein Investment, dass du dir vorstellen könntest,
um..... (Probleme zu lösen
/ Ziele zu erreichen?)

Hole dir hier das OK ab!

5. Termin

Prima, dann lass uns doch in unsere Kalender schauen, um einen gemeinsamen Termin zu
finden.

So holst du dir den Auftrag!

Grundlagen Angebot

In diesem Gespräch entscheidet sich, ob deine Interessenten auch zu Kunden werden. Achte darauf, dass du eine klare Struktur hast, und nutze das Skript auch hier als Grundlage, bleibe aber trotzdem authentisch.

In diesem Gespräch zeigst du deinem Kunden welche Lösung du für ihn hast und welche ganz konkreten Ergebnisse du für deinen Kunden erzielst.

Wichtig ist, dass du ihn persönlich durchführst, am besten mit Hilfe von Zoom oder MS Teams.

Deine Angebotspräsentation sollte dabei Folgendes beinhalten:

- Die Herausforderung bzw. Ist-Situation deines Kunden
- Die Zielsetzung oder der Wunsch deines Kunden
- Dein Lösungsweg
- Zusammenarbeit
- Ergebnisse, die du für deinen Kunden erzielst.
- Die Kosten als Fixpreis bei standardisierten Produkten oder als Spanne für Individualleistungen.

WICHTIG: Visualisiere dein Angebot!

Für Unternehmenskunden empfehlen wir alle Inhalte zu visualisieren z.B. in PowerPoint.

Für selbstständige Unternehmerinnen empfehlen wir den Lösungsweg zu visualisieren. Dies kann in PowerPoint oder durch eine standardisierte Landingpage erfolgen.

Aufgabe

Passe das Skript auf den nächsten Seiten für dich an und übe es mit einem Gesprächspartner.

Skript „Angebot“ für Unternehmenskunden

Hallo Herr / Frau(Nachname)

Schön, dass es funktioniert.

Letztes Mal haben Sie mir berichtet, dass Sie(Herausforderung)
und sich wünschen(Ziele) zu erreichen.

Basierend auf meiner / unserer Erfahrung aus über (Anzahl) ähnlichen
.....(Kundenprojekten / Anforderungen /
Coachinggesprächen) habe ich / wir folgendes Angebot mit den jeweiligen Meilensteinen
für Sie zusammengestellt.

(Jetzt öffnest du deine Präsentation)

1. Herausforderung / Ist-Situation

Schauen wir uns noch einmal kurz Ihre Herausforderung / Ist-Situation an.

(Fasse hier noch einmal zusammen, wo dein Kunde steht. Gehe vor allem auf seine
Herausforderungen und Probleme ein.)

2. Zielsetzung

Als Zielsetzung haben wir festgehalten:

(Fasse hier zusammen, welchen Idealzustand dein Kunde erreichen möchte?)

3. Lösung

Seit..... (Anzahl) Jahren begleite ich /wir (Zielgruppe)
dabei (Probleme zu lösen) und
..... (Ergebnisse zu erzielen).

Über (Anzahl, Zielgruppe) durfte ich / wir schon bei
.....(Erreichen ihrer Ziele / ihres
Idealzustandes) begleiten, u.a. Kunden wie.....(hier kannst du
Namen nennen, sofern es für dein Gegenüber einen Mehrwert darstellt).

Wie die Lösung für Sie und..... (Name des Unternehmens) aussehen
könnte habe ich /wir nachfolgend für Sie zusammengestellt:

(hier führst du durch deine Lösungsschritte. Achte darauf, dass du dabei einen hohen
Mehrwert für deinen potenziellen Kunden stiftest. Gehe individuell auf dein Gegenüber
ein und Sorge für Aha-Erlebnisse, ohne schon zu viel zu verraten.)

4. Ergebnis

Ergebnisse, die wir gemeinsam erzielen:

(Betone die Ergebnisse, die du für deine Kunden erzielst und die sie sich selbst
wünschen.)

Haben Sie an dieser Stelle Fragen?

5. Zusammenarbeit

Eine Zusammenarbeit läuft üblicherweise wie folgt ab:

(hier beschreibst du die Art der Zusammenarbeit und gehst auf die Vorteile ein)

Haben Sie hierzu noch Fragen?

(Bitte kläre alle Fragen, die auftauchen. Erst wenn alle Fragen geklärt sind, gehst du zu Schritt 6. Wenn du an dieser Stelle merkst, dass du noch mehr Vertrauen aufbauen musst, dann spreche über deine Erfahrung mit anderen Kunden und erzähle von den Ergebnissen, die du erzielt hast.

6. Preis

Liste hier alle Kernpunkte kurz und knackig auf einer Seite auf.

- Dein Ergebnis (welchen Idealzustand erreichst du für deine Kundenpersona?)
- Meilensteine
- Zusammenarbeit
- Paketpreis

Die Kosten / Der Paketpreis für (Ergebnis)
inklusive..... (Meilensteine), liegen bei..... (€).
Hierbei sichern wir Ihnen..... (Art der Zusammenarbeit) zu.

Stelle sicher das der Angebotspreis innerhalb der zugesagten Spanne liegt.

Wirkt das Angebot so stimmig für Sie?

7. Abschluss

Prima, dann schicken wir Ihnen das Angebot zu.

Wie geht es dann weiter?

Sobald wir Ihre Auftragsbestätigung erhalten haben,

(erfolgt der nächste Schritt z.B. buche ich den Termin fest ein, melde ich mich mit einem Kick-off Termin)

Bis wann kann ich / können wir mit Ihrem Feedback rechnen?

(Notiere dir diesen Termin. Solltest du bis hierhin nichts hören, dann hake nach.)

Prima! Ich freue mich auf die Zusammenarbeit.

Skript „Angebot“ für selbstständige Unternehmer:innen

Hallo(Vorname)

Schön, dass es funktioniert und wir heute noch einmal mehr in die Tiefe gehen können,
um..... (Ziel des Kunden).

Vom Ablauf her würde ich nochmal ein bisschen in deine Situation und Zielsetzung
eintauchen, um gemeinsam auf der Basis einen Lösungsansatz zu erarbeiten.

1. Herausforderung

Wir hatten ja bereits darüber gesprochen, dass du aktuell
(aktuelle Situation des Kunden) Richtig?

Du hattest auch gesagt, dass dein größtes Problem
(Herausforderung des Kunden).

Gibt es weitere Herausforderungen, mit denen du aktuell zu kämpfen hast?

(Versuche hier die Situation deines potenziellen Kunden genau zu verstehen)

2. Zielsetzung

Du hattest erwähnt, dass du dir wünschst.....
(Ergebnis zu erzielen, Idealzustand) zu erreichen. Ist das richtig?

3. Lösung

Nachdem wir uns deine Situation jetzt nochmal konkreter angesehen haben, bin ich relativ
sicher die perfekte Strategie für dich zu haben.

Wie du wahrscheinlich weißt, habe ich schon vielen (Zielgruppe) dabei
geholten.....
(Probleme zu lösen, Ziele zu erreichen, Ergebnisse zu erzielen).

Für dich könnte die Strategie ganz konkret so aussehen

(hier führst du durch deinen Lösungsansatz und bietest massiven Mehrwert für deinen
potenziellen Kunden. Gehe individuell auf dein Gegenüber ein und Sorge für ein Aha-
Erlebnis, ohne schon zu viel zu verraten.)

4. Zusammenarbeit

Wenn du willst, dann kann ich dir ein paar mehr Details darüber verraten, wie eine Zusammenarbeit aussehen könnte, in der wir diese Strategie gemeinsam umsetzen.

(Antwort des Kunden abwarten)

Sehr gerne! Eine Zusammenarbeit läuft üblicherweise wie folgt ab:

(hier beschreibst du die Art der Zusammenarbeit und gehst auf die Vorteile ein).

Macht das Sinn für dich? Hast du dazu noch Fragen?

5. Ergebnis

Wie gesagt besteht das Angebot aus:

(Fasse kurz die wichtigsten Bestandteile des Angebots zusammen)

Das Ergebnis ist, dass du dadurch.....
(Wunschzustand erzielst)

6. Preis

(Mache immer wieder Pausen, sodass du am besten irgendwann nach dem Preis gefragt wirst. Wenn du nicht danach gefragt wirst, dann spreche selbstbewusst und transparent über deinen Preis!)

Dieses komplette Paket biete ich aktuell für(Preis) an.

Wenn du dich entscheidest, dabei zu sein, dann sehen die nächsten Schritte so aus

(Prozess beschreiben. Bsp.: Angebot zuschicken, Zahlung, On-Boarding, Kick-Off Termin, Zugang, etc.)

7. Abschluss

Hast du Lust, dass wir das gemeinsam angehen? Prima, dann freue ich mich auf die Zusammenarbeit und vor allem freue ich mich darauf, mit dir gemeinsam deine Ziele zu erreichen!

So gewinnst du den Auftrag!

Checkliste für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch

Hier eine Übersicht der wichtigsten Punkte für dein Verkaufsgespräch:

- Gehe mit einem positiven Mindset in das Gespräch.
- Kleide dich authentisch, sodass du dich wohl fühlst.
- Bereite dich gut auf dein Gespräch vor.
- Stelle Fragen und höre zu.
- Verliere dich nicht in Details.
- Hab immer die Brücke im Kopf, die deine Interessenten an ihr Ziel bringt.
- Sei ruhig und entspannt und mache genug Pausen.
- Versuche eine Entscheidung bei deinem Gegenüber zu erzeugen.
- Sei empathisch und stelle dich auf deinen Gesprächspartner ein.
- Hör' auf zu verkaufen und fange an, Probleme zu lösen!
- Hole deine Zielgruppe emotional ab.
- Biete die Vorspeise, nicht die Hauptspeise!
- Lass potenzielle Kunden nicht ohne Folgetermin oder ohne Entscheidung gehen!
- Führe immer persönlich durch dein Angebot!