

# Sales-Mindset

Schritt 1: Beginnen Sie mit dem Kontext. Notieren Sie in dem entsprechenden Feld den Ort und die Zeit des Gespräches. Notieren Sie ebenfalls, ob es sich um ein Erst- oder ein Folgegespräch handelt. Notieren Sie die beteiligten Personen mit Namen und ihrer Funktion im Unternehmen.

Schritt 2: Definieren Sie Ihre Rolle. Wenn Sie sich Ihrer Rolle aus Sicht des Kunden nicht sicher sind, stellen Sie sich die Frage „Als was sieht mich der Kunde idealerweise?“.

Mögliche Antworten wären:

- a) als Verbündeter
- b) als analytischen Berater
- c) als Ruhepol
- d) als Freund

Fragen Sie sich auch, ob Sie diese Rolle bereits einnehmen? Falls Ihre Antwort „Nein“ oder „noch nicht ganz“ sein sollte, fragen Sie sich, was Sie an Ihrem Verhalten oder Ihrer Erscheinung verändern können, um der gewünschten Rolle zu entsprechen.

Schritt 3: Notieren Sie Ihre Ziele.

Dies können faktische Ziele sein, deren Erreichung Sie im Nachhinein prüfen können:

- Habe ich den Verkaufsabschluss, „Ja“ oder „Nein“?
- Habe ich die verbindliche Zusage für ein weiteres Gespräch, „Ja“ oder „Nein“?
- Habe ich unausgesprochene Einwände erkannt?
- Habe ich die zentralen Sales-Profiling-Faktoren erkannt?

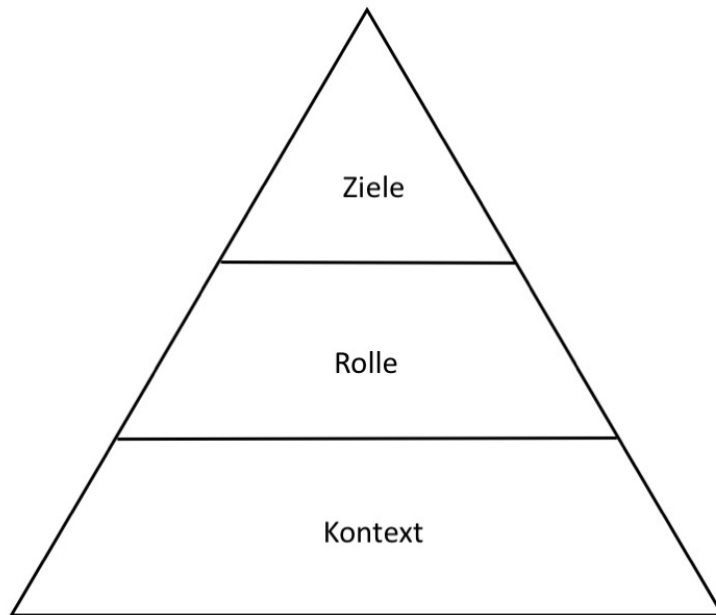
Dies können genauso gut nicht direkt messbare Ziele sein:

- Ist es mir gelungen, Vertrauen aufzubauen?

Kunde:

Anlass:

Datum:



**Kontext:**

Erst- oder Folgegespräch?

Ort und Zeit des Gesprächs:

Wer sind die beteiligten Personen? (Name, Vorname und Funktion)

**Rolle:**

Wie definieren Sie Ihre Rolle?

**Ziele:**

Messbare Ziele:

Nicht messbare Ziele: