

Erstellen Sie Steckbriefe für Ihre Verkäufer

Wie gut kennen Sie Ihre Verkäufer? Wissen Sie auf Anhieb: Wie ticken sie und welche besonderen Eigenschaften zeigen sie in Verhandlungen sowie im Tagesgeschäft? Die nachfolgende Übersicht enthält 10 wichtige Parameter mit Reflexionsfragen, die Sie nutzen können, um für Ihre Verkäufer jeweils einen Steckbrief zu erstellen. Verwenden Sie den Steckbrief vor einem Termin als Anregung, um Ihre Taktiken optimal auf Ihren jeweiligen Gesprächspartner abzustimmen.

NR.	PARAMETER	REFLEXIONSFRAGEN
1	Dominanter Typ	- Ist er durchsetzungsstark? - Ist er der Verkaufsleiter oder Geschäftsführer? - Ist ein Konflikt im Gespräch vorprogrammiert? - Ist er entscheidungsbefugt und -stark? - Wird er bei Problemen oder Gegenreden meinerseits emotional? - Droht er mit Nichtbelieferung oder Reduzierung des Services?
2	Extrovertierter Typ	- Ist er locker, kontaktfreudig und charismatisch? - Ist er oberflächlich und schweift vom Thema ab? - Macht er lockere Zusagen, an die er sich später nicht mehr erinnert? - Muss ich seine Charmeooffensive und Redseligkeit manchmal bremsen? - Widersprechen sich seine Aussagen? - Dreht er sich nach dem Wind?
3	Empathischer Typ	- Kann er in einer Verhandlung entscheiden? - Bildet er oft die Vorhut, um die Lage zu sondieren und sich dann erst mal zurückzuziehen? - Wird er in den Verhandlungen taktisch als Good Guy eingesetzt? - Hält er sich in Verhandlungen zurück? - Ist er vertrauensvoll?
4	Strukturierter Typ	- Ist er ein neutraler und eher sachlicher Typ? - Ist er ein Zahlenmensch? - Erweist er sich als faktenbasiert? - Verfügt er über technische Kompetenzen? - Ist er fundiert vorbereitet? - Neigt er zu endlosen Präsentationen oder Diskussionen und verliert sich in Details?
5	Angebotspräsentation	- Enthält sein Angebot alle relevanten Bestandteile? - Trägt er sein Angebot glaubhaft und überzeugend vor? - Besitzt er Preisstolz? - Verwendet er die üblichen Floskeln über die Einzigartigkeit seines Angebots? - Sendet er Signale, dass das Angebot noch verhandelbar ist? - Wirkt er abschlussorientiert oder aufdringlich?
6	Argumentationstechnik	- Ist seine Argumentation schlüssig? - Kann er den Nutzen erklären? - Kann er den Mehrwert seines Produktes oder seiner Dienstleistung verdeutlichen? - Fragt er nach meinen Erwartungen? - Setzt er standardisierte Formulierungshilfen oder unverbindliche Textbausteine ein?
7	Einwände	- Bringt er nachvollziehbare Einwände? - Setzt er auswendig gelernte Standardeinwände ein? - Hat er den Mut, auf negative Dinge hinzuweisen? - Sagt er auch mal klar „Nein!“? - Nimmt er kein Blatt vor den Mund?
8	Service	- Ist er ständig erreichbar? - Ist er zuverlässig? - Hält er sich an Absprachen? - Ist er bei Problemen konstruktiv? - Setzt er sich bei Lieferterminen und Reklamationen aktiv für uns ein? - Informiert er vorab bei aufkommenden Problemen?
9	Beziehung	- Ist er mir sympathisch und mag ich ihn? - Kann ich ihm vertrauen und ist er ehrlich? - Kann ich mit ihm eine strategische Partnerschaft umsetzen? - Gehe ich mit ihm essen? - Wirkt er authentisch?
10	Verhandlungsstil	- Zieht er alle Register in Bezug auf die bekannten Taktiken? - Macht er bewusst einen auf „Liebesentzug“ bei meinen Forderungen? - Zieht er die Verhandlungen bewusst in die Länge? - Schiebt er seinen Chef vor? - Bleibt er beim einem beharrlichen „Nein!“? - Kritisiert er meinen Verhandlungsstil?