

# Nie wieder Angst vor dem NEIN!

*Die 15-Punkte-Checkliste  
für 80% höhere Abschlussquoten  
in Verkaufsgesprächen*



**Master  
Seller**  
*by Mike Pierson*

# Vorbereitung auf das Verkaufsgespräch

## 1.

### KENNE DEIN PRODUKT

- Verstehe alle Funktionen und Vorteile deines Produkts:** Stelle sicher, dass du dein Produkt in- und auswendig kennst, um alle Fragen des Kunden beantworten zu können.
- Sei bereit, technische Details zu erklären:** Bereite dich darauf vor, technische Aspekte deines Produkts verständlich zu erklären, um das Vertrauen des Kunden zu gewinnen.
- Bereite Antworten auf häufige Fragen vor:** Erstelle eine Liste mit häufig gestellten Fragen und den passenden Antworten, um im Gespräch souverän zu wirken..

## 2.

### FORSCHUNG ÜBER DEN KUNDEN

- Informiere dich über den Kunden und dessen Bedürfnisse:** Recherchiere im Vorfeld, um die spezifischen Anforderungen und Wünsche des Kunden zu verstehen.
- Finde heraus, was dem Kunden wichtig ist:** Identifiziere die Hauptmotive des Kunden, um deine Präsentation darauf abzustimmen.
- Erfahre mehr über die Branche und Wettbewerber des Kunden:** Verstehe die Herausforderungen und Trends in der Branche des Kunden, um relevante Lösungen anbieten zu können.

## 3.

### SETZE KLARE ZIELE

- Definiere, was du mit dem Gespräch erreichen möchtest:** Setze dir konkrete und erreichbare Ziele für das Verkaufsgespräch, um fokussiert zu bleiben.
- Plane den Ablauf des Gesprächs:** Erstelle einen Plan, wie das Gespräch verlaufen soll, um strukturiert vorzugehen.
- Bereite dich auf verschiedene Szenarien vor:** Überlege dir mögliche Einwände und Fragen des Kunden und wie du darauf reagieren kannst.

## 4.

### BEREITE PRÄSENTATIONSMATERIALEN VOR

- Stelle sicher, dass alle Präsentationsmaterialien griffbereit sind:** Bereite alle notwendigen Unterlagen und Präsentationshilfen vor, um professionell aufzutreten.
- Prüfe die Qualität deiner Materialien:** Achte darauf, dass alle Materialien in einwandfreiem Zustand sind und einen guten Eindruck machen.
- Erstelle eine digitale und eine physische Version deiner Präsentation:** Sei flexibel und bereite dich auf unterschiedliche Präsentationsformate vor.

# 5.

## ÜBERPRÜFE TECHNISCHE AUSRÜSTUNG

- Stelle sicher, dass alle technischen Geräte funktionieren:** Prüfe im Vorfeld, ob alle benötigten technischen Geräte einwandfrei funktionieren.
- Habe Ersatzmaterialien griffbereit:** Halte Ersatzmaterialien wie Batterien oder Kabel bereit, um im Falle von technischen Problemen schnell reagieren zu können.
- Testlauf durchführen:** Führe einen Testlauf deiner Präsentation durch, um sicherzustellen, dass alles reibungslos funktioniert.

### Gibt es ein Erfolgsgeheimnis von Profi Verkäufern?

Ja, das gibt es. Homie, lass es mich Dir erklären. Wenn Du Navigieren willst auf hoher See. Dann brauchst du einen **Kompass**. Ohne Kompass geht das nicht. Wenn du in Dein Navigationssystem im Auto kein Ziel eingibst, kommt keine Stimme, die Dir hilft. Und genauso ist es beim Verkaufen. Gehst Du in ein Verkaufsgespräch ohne einen klaren Kompass, ohne ein Ziel, dann ist das wie ein Blinddate. Du bist immer darauf angewiesen, was als nächstes passiert. Und jetzt pass auf: Genau hier unterscheiden sich Profis von 08/15 Verkäufern. **Du brauchst ein klares System**. Sodass Du zu jeder Phase weißt: Wo bin ich gerade? Bin ich in der Bedarfsfestigung, bin ich schon in der Angebotsphase oder muss ich nochmal zurück zur Bedarfsanalyse?

**Das System, der Kompass, ist Erfolgsfaktor #1 in einem Verkaufsgespräch.**

Um es Dir so einfach wie möglich zu machen, habe ich ein brandneues Webinar aufgenommen:

Wie Du mit dem 4-Stufen-Modell JEDES Verkaufsgespräch mit einem JA abschließt – sodass Du Deinen Umsatz in 3 Monaten um 300 % steigern kannst

Klicke auf den Link und registriere Dich JETZT

<https://masterseller24.de>

In dieses Webinar habe ich all mein Wissen aus 40 Jahren Verkaufs-Erfahrung gesteckt.

#### Im Webinar lernst Du:

- ▶ Wie Du Dir das Mindset und Selbstbewusstsein eines Verkauf-Superstars aneignest
- ▶ Wie Du mit dem 4 Stufen Modell JEDES Verkaufsgespräch erfolgreich abschließt
- ▶ Das genaue System, mit dem Du Deine Abschlussquote um 300 % erhöhst

Klicke auf den Link und registriere Dich JETZT

<https://masterseller24.de>