

Checkliste: Gesprächsvorbereitung

1. Meine Recherche

Zu den Rahmenbedingungen:

- ☐ Ich weiß, wo das Gespräch stattfindet.
- ☐ Ich weiß, womit und wie ich dahin komme.
- ☐ Ich weiß, wann ich starten muss, um unter den aktuellen Gegebenheiten pünktlich dort zu sein.
- ☐ Ich weiß, wie viel Zeit der Kunde und ich für das Gespräch haben.
- ☐ Ich weiß, wie viele Teilnehmer das Gespräch haben wird.

Zum Unternehmen:

- ☐ Ich habe einen Eindruck von den betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, der Rechtsform, der Mitarbeiter- und Standortzahl.
- ☐ Ich habe einen Überblick über die Führungskräfte bzw. die Verantwortlichkeiten.
- ☐ Ich kenne die Positionierung am Markt, die schwächeren Stärken und stärkeren Stärken des Unternehmens, seine Angebotspalette und seine Wettbewerber.
- ☐ Ich weiß, ob es Geschäftsbeziehungen zu meinen Wettbewerbern gibt.
- ☐ Ich habe einen Überblick über das, was in der Fachpresse dazu steht.

Zur Person:

- ☐ Ich kenne den vollständigen Namen und Titel.
- ☐ Ich kenne seinen beruflichen Hintergrund.
- ☐ Ich kann einschätzen, was seine Position, seine Kompetenz und sein Entscheidungsspielraum sind.
- ☐ Ich habe eine Vorstellung von seiner Zielsetzung und seinen Erwartungen ans Gespräch.
- ☐ Ich habe seine Präsenz in den beruflichen und sozialen Netzwerken gecheckt, um einige Informationen zu ihm als Privatperson zu finden.

2. Mein Ziel und meine Strategie

- ☐ Ich kenne mein Ziel.
- ☐ Ich kenne auch meine Teilziele.
- ☐ Ich kenne die Strategie, mit der ich dahin komme.
- ☐ Ich habe das richtige Outfit dafür, und alles daran sitzt.
- ☐ Ich habe alle Unterlagen vorbereitet.

3. Meine Fragen und Formulierungen

- ☐ Ich weiß meine Einstiegssätze.
- ☐ Ich weiß, wie ich meine Präsentation aufbaue.
- ☐ Ich habe zusätzlich gute, offene, begründete Fragen vorbereitet.
- ☐ Ich kenne die richtige Nutzenargumentationskette und -strategie.
- ☐ Ich weiß, welchen Preis und welche Konditionen ich anbiete und wie ich mit Preisdruck umgehe.
- ☐ Ich bin auf Einwände vorbereitet.
- ☐ Ich habe eine Abschlusstrategie.

4. Meine mentale Vorbereitung

- ☐ Ich habe mein Drehbuch von diesem Gespräch fertig.
- ☐ Ich bin bereit, die positiven Seiten an meinem Kunden zu entdecken.
- ☐ Ich achte bewusst darauf, mit welchem Ohr ich meinen Kunden höre.

LIMBECK.
VERKAUFEN.



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de