

Selbsttest: Sind Sie Hunter oder Farmer?

Sehen Sie sich die nachfolgenden Sätze und die Antworten dazu an: Welche entspricht am ehesten Ihrem Verkaufsstil? Notieren Sie die jeweiligen Punkte in der entsprechenden Spalte und zählen Sie sie am Ende zusammen. Die Auswertung finden Sie am Ende der Tabelle.

	Hunter-Punkte	Farmer-Punkte
<p>Sie schicken Ihrem Kunden mit der Rechnung eine firmen-gebrandete Pralinenschachtel und schreiben auch noch handschriftlich einen Gruß darauf.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ja, so ähnlich mache ich das eh schon. (3 Farmer-Punkte) • Noch nicht, aber gute Idee. (1 Farmer-Punkt) • Nein, warum auch? Unterschrieben ist unterschrieben. (3 Hunter-Punkte) 		
<p>Sie schicken allen Kunden eine Weihnachtskarte.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Na klar. (3 Farmer-Punkte) • Nur denen, die letztes Jahr einen Auftrag erteilt haben. (1 Farmer-Punkt) • Nein, Weihnachten ist Privatsache. (3 Hunter-Punkte) 		
<p>Sie rufen Ihre Kunden zum Geburtstag an.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jawoll. (3 Farmer-Punkte) • Ich würde gerne, wenn ich die Zeit hätte. (1 Farmer-Punkt) • Nein. Ich nutze die Zeit lieber für Kaltakquise. (3 Hunter-Punkte) 		
<p>Sie danken dem Kunden nach Auftragserteilung für sein Vertrauen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Natürlich, ich rufe ihn an, um ihm das zu sagen. (3 Farmer-Punkte) • Ich schreibe einen netten Satz in die Auftragsbestätigung. (1 Farmer-Punkt) • Warum sollte ich das tun? Schließlich kann er mir ja vertrauen. (3 Hunter-Punkte) 		

	Hunter-Punkte	Farmer-Punkte
<p>Sie melden sich zum Jubiläum telefonisch beim Kunden: »Gratuliere, vor einem Jahr haben wir unsere Geschäftsbeziehung erfolgreich begonnen.«</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ja, und wie schön überrascht die oft sind. (3 Farmer-Punkte) • Nur wenn ich beim Kunden wieder Bedarf sehe. (1 Hunter-Punkt) • Nö, weil es grundsätzlich langweilig ist, Bestandskunden anzurufen. (3 Hunter-Punkte) 		
<p>Bei der Neukundenakquise legen Sie am liebsten sofort los.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Genau, spontan geht es am besten. (3 Hunter-Punkte) • Kann sein, doch oft google ich den Kunden noch schnell nebenbei beim Wählen. (1 Hunter-Punkt) • Niemals ohne Vorbereitung! (3 Farmer-Punkte) 		
<p>Wie lange haben Sie über Ihren Einstiegssatz nachgedacht?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gar nicht. (3 Hunter-Punkte) • Ich habe mir einen überlegt, dann aber doch spontan was anderes gesagt. (1 Hunter-Punkt) • Den habe ich sorgfältig gewählt und stundenlang geübt. (3 Farmer-Punkte) 		
<p>Ihre Vorbereitung auf ein Akquisegespräch dauert</p> <ul style="list-style-type: none"> • höchstens 30 Sekunden. (3 Hunter-Punkte) • 1 bis 2 Minuten. (1 Hunter-Punkt) • mindestens 10 bis 15 Minuten pro Kunde. (3 Farmer-Punkte) 		
<p>Sie kriegen den Kunden</p> <ul style="list-style-type: none"> • zur Not mit dem Kopf durch die Wand. (3 Hunter-Punkte) • auch mal mit einem Strategie-Wechsel. (1 Farmer-Punkt) • nach langem Beziehungsaufbau. (3 Farmer-Punkte) 		
<p>Sie als Verkäufer beim Kunden</p> <ul style="list-style-type: none"> • geben immer Vollgas. (3 Hunter-Punkte) • fahren scharf an, aber bremsen auch mal für den Kunden. (1 Hunter-Punkt) • machen erst mal die Standheizung an. (3 Farmer-Punkte) 		

	Hunter-Punkte	Farmer-Punkte
<p>Ihr Lieblingssatz beim Einstieg ins Neukundengespräch ist:</p> <ul style="list-style-type: none"> • »Herr Kunde, Sie stehen auf meiner Wunschkundenliste ganz oben.« (3 Hunter-Punkte) • »Wollen wir uns nicht mal zusammensetzen und schauen, wo wir Ansatzpunkte finden, bei denen wir Ihnen langfristig etwas Gutes tun können?« (3 Farmer-Punkte) 		
<p>Ihr größter Wunsch als Verkäufer ist,</p> <ul style="list-style-type: none"> • die Nr. 1 im Verkauf zu werden. (3 Hunter-Punkte) • den Kunden dauerhaft glücklich zu machen. (3 Farmer-Punkte) 		
<p>Ihre Zielliga ist</p> <ul style="list-style-type: none"> • die Champions League. Und da schauen Sie, wie weit Sie kommen. (3 Hunter-Punkte) • die Bundesliga. Da einen soliden Nichtabstiegsplatz sichern, und wenn es ein bisschen höher geht, umso schöner. (3 Farmer-Punkte) 		
Gesamtpunktzahl		

Auswertung

Hunter-Punkte

0 – 14 = Kaltakquise ist Ihre größte Herausforderung: Stellen Sie sich ihr.

15 – 29 = Die Anlagen haben Sie, Sie brauchen nur noch Übung.

30 – 39 = Gratuliere, Sie sind ein Hunter-Ass. Können Ihre Farmer-Qualitäten da mithalten?

Farmer-Punkte

0 – 14 = Ihre Farmer-Fähigkeiten haben noch viel Luft nach oben.

15 – 29 = Schon nicht schlecht, aber da geht noch mehr.

30 – 39 = Wow, Sie sind ein ausgeprägtes Farmer-Talent. Und wo liegt Ihr Hunter-Level?

Hier lernt der Farmer dazu	Hier lernt der Hunter dazu
erfolgreiche Kaltakquise <ul style="list-style-type: none"> • Grundsätze der Neukundenakquise • Grundsätze der Telefonakquise • Terminvereinbarungsgespräch • auf Messen akquirieren • erfolgreich networken • Social Media für Neukundenakquise nutzen 	strukturierte Organisation <ul style="list-style-type: none"> • Datenbank lieben lernen • Selbstmanagement für Verkäufer • digitale Hilfsmittel
Neukunden begeistern <ul style="list-style-type: none"> • erstes Treffen – Vorbereitung • Verkaufsgespräch • Einwandbehandlung • Bedarfsanalyse • Nutzenargumentation • typengerechte Argumentation • haptisches Verkaufen • Elevator Pitch / Speeddating • Preisgespräch • Verkaufspräsentation 	Auf Kunden einstellen <ul style="list-style-type: none"> • Netzwerke, Small Talk, Vertrauen aufbauen • emotionale Intelligenz • Pacing & Leading • Priming • Reziprozitätsgesetz • Metamodell der Sprache • Zuhörkompetenz • Fragekompetenz
Abschlussorientierung <ul style="list-style-type: none"> • Verhandlungstechnik • Preisverhandlung • Verhandeln mit Buying-Centern • Angebotsmanagement • Abschlusstechnik 	

**LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.**



GABAL

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
ISBN 978-3-86936-931-0
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

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