

## Test: Mein Verbesserungspotenzial in Verkaufsgesprächen

Beantworten Sie jeden Punkt bitte zweimal: einmal mit einem **X** für Ihr gegenwärtiges Verhalten und dann ein zweites Mal mit einem **O** für die gewünschte Verhaltensweise.

<b>Gewohnheit, Verhalten in schwierigen Situationen</b>	<b>nie</b>	<b>sehr oft</b>
Behalten Sie gut den Überblick über die Situation?	1 2 3 4 5 6 7	
Würdigen Sie die Position und die Sichtweise Ihres Kunden?	1 2 3 4 5 6 7	
Erfragen Sie die Bedürfnisse, Werte und Überzeugungen des Kunden?	1 2 3 4 5 6 7	
Bleiben Sie ruhig und konzentriert, wenn Sie missverstanden werden?	1 2 3 4 5 6 7	
Machen Sie nach einem "Nein" ein neues Angebot, statt zu argumentieren?	1 2 3 4 5 6 7	
Verknüpfen Sie Ihr Ja zur Forderung Ihres Kunden mit einem Gegenwunsch: "Wenn ich, dann Sie..."?	1 2 3 4 5 6 7	
Erleben Sie sich ebenbürtig und kompetent?	1 2 3 4 5 6 7	
Sind Sie wertschätzend zur Person und gleichzeitig klar und deutlich in der Sache? Trennen Sie also Mensch und Problem?	1 2 3 4 5 6 7	
Suchen Sie nach Lösungen, die für beide Seiten Vorteile bringen?	1 2 3 4 5 6 7	
Beachten Sie den Raum (Abstand, Nähe) zu Ihrem Kontrahenten?	1 2 3 4 5 6 7	
Nehmen Sie das "Problem" (die reklamierte Brille z. B.) körperlich an, anstatt es außerhalb der direkten Beziehungslinie zu legen?	1 2 3 4 5 6 7	
Erkennen Sie seine Denk- und Verhaltensmuster und können Sie passend darauf reagieren?	1 2 3 4 5 6 7	
Gebrauchen Sie die Worte, Bilder oder Metaphern des Anderen?	1 2 3 4 5 6 7	
Achten Sie in der Situation auf Ihre "innere Stimme" oder Intuition?	1 2 3 4 5 6 7	
Danken Sie Ihrer Gegenseite ehrlich für die Chance, diese Situation für ein gutes Ergebnis zu nutzen?	1 2 3 4 5 6 7	
Fassen Sie Übereinstimmungen zusammen und kommen wenn nötig auf diese im Gespräch zurück?	1 2 3 4 5 6 7	
Erleben Sie solche Situationen als Lernchance und Möglichkeit, Ihre Kompetenzen zu verbessern?	1 2 3 4 5 6 7	

## **Auswertung:**

Je größer die Differenz zwischen Ihrem gegenwärtigen Verhalten und dem gewünschten Verhalten, desto größer ist Ihr Verbesserungspotenzial – und damit Ihr Umsatzsteigerungspotenzial!

**Tipp ... mal unter uns: Sie haben sicherlich Ihr Verbesserungs- und Umsatzsteigerungspotential identifizieren können, auch wenn Sie zu den Wenigen gehören sollten, die ihre Fähigkeiten schon sehr gut nutzen. Wenn Sie wissen möchten, wie Sie Ihr „Kundenführungsverhalten“ weiter optimieren können, kontaktieren Sie mich. Übrigens, auch Ihre KollegInnen können sicherlich von meinen Trainings profitieren.**

**Ihr  
Helmut Kraft  
KRAFT Training**