



Arbeitsblatt Entscheidungen



Dieses Arbeitsblatt soll dabei helfen, Entscheidungen des Kunden nicht unnötig zu erschweren. Dazu arbeiten Sie in zwei Schritten anhand Ihres heutigen Verkaufsprozesses und finden die Schwachstellen:

Vorgang	Aus der Sicht des Kunden	Interessant ist
Abwägen	auswählen	Vor-, Nachteile und Möglichkeiten
Festlegen	verzichten	Beste Lösung, Alleinstellung
Entscheidungs-Flimmern		
Planendes Handeln	sich trösten	Erfolg, Praxis

Ablauf der Entscheidung begünstigen

Alternativen bewerten und reduzieren

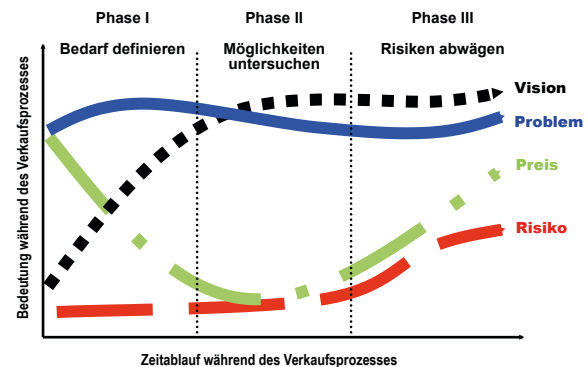
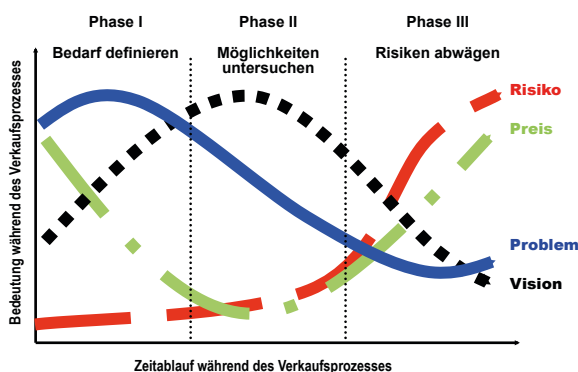
Keine Varianten anbieten

Den Nutzen betonen

Welche Varianten können Sie im Angebot reduzieren, weil ohnehin kein relevanter Unterschied besteht?

Wie können Sie Ihre Beratungsleistung verwenden, um im Sinne des Kunden Varianten auszuschließen?

Welche Alternativen werden vom Kunden zwar immer wieder angefragt, sind aber nicht entscheidungsrelevant?



Wie können wir die Phase 3 verkürzen, wenn wir zeitintensive Klärungen (AGBs, Vertragsbedingungen, etc.) in Phase 2 vorverlegen?

Wie können wir Vision und Problem hochhalten, wenn wir immer wieder darüber sprechen?

Wie können wir das Risikogefühl des Kunden auf ein realistisches Maß reduzieren, indem wir ihm Ausstiegspunkte offenbaren?