

Routine-Check: 31 Fragen, die sich erfahrene Verkäufer viel zu selten stellen

Erfahrung ist im Vertrieb ein großer Vorteil. Gleichzeitig entstehen mit der Zeit Gewohnheiten, die kaum noch hinterfragt werden. Nutzen Sie diese Checkliste als Selbsttest. Je häufiger Sie eine Frage mit „Nein“ beantworten, desto größer ist die Chance, Ihre Abschlussquote mit kleinen Veränderungen zu verbessern.

1. Vorbereitung: Gehe ich wirklich offen in das Gespräch?

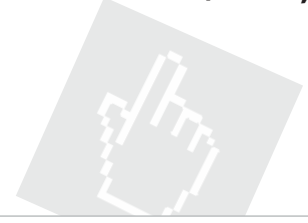
- ☐ Informiere ich mich vor jedem Gespräch über aktuelle Veränderungen beim Kunden?
- ☐ Überprüfe ich bewusst meine ersten Annahmen über den Kunden?
- ☐ Formuliere ich vor jedem Termin mindestens drei Fragen, auf die ich die Antwort noch nicht kenne?
- ☐ Bereite ich mich bei Stammkunden genauso gründlich vor wie bei Neukunden?
- ☐ Überlege ich vor dem Gespräch, welche Überraschungen mich erwarten könnten?
- ☐ Gehe ich mit dem Ziel in das Gespräch, etwas Neues zu lernen – nicht nur etwas zu verkaufen?

2. Gespräch: Höre ich wirklich zu?

- ☐ Spreche ich weniger als mein Gesprächspartner?
- ☐ Lasse ich den Kunden seine Gedanken vollständig ausführen?
- ☐ Stelle ich Rückfragen, bevor ich Lösungsvorschläge mache?
- ☐ Frage ich auch nach den Ursachen eines Problems?
- ☐ Prüfe ich, ob ich die Situation richtig verstanden habe, statt davon auszugehen?
- ☐ Hat mich der Kunde im Gespräch mindestens einmal überrascht?
- ☐ Verlasse ich das Gespräch mit neuen Erkenntnissen über den Kunden?

3. Lösung: Verkaufe ich zu früh?

- ☐ Verstehe ich das eigentliche Ziel des Kunden, bevor ich eine Lösung vorstelle?
- ☐ Kann ich begründen, warum ich genau diese Lösung empfehle?
- ☐ Habe ich auch Alternativen angesprochen, wenn sie sinnvoll waren?
- ☐ Spreche ich offen über mögliche Risiken oder Grenzen meiner Lösung?
- ☐ Kann der Kunde nachvollziehen, warum ich diese Empfehlung ausspreche?
- ☐ helfe ich dem Kunden bei einer Entscheidung – oder präsentiere ich nur mein Angebot?



4. Selbstkontrolle: Wie stark prägt mich meine Routine?

- ☐ Habe ich meine erste Einschätzung des Kunden im Gespräch mindestens einmal hinterfragt?
- ☐ Habe ich heute bewusst auf Standardformulierungen verzichtet?
- ☐ Habe ich den Kunden nicht mit früheren Projekten verglichen?
- ☐ Habe ich mehr Fragen gestellt als im letzten ähnlichen Gespräch?
- ☐ Habe ich meine Argumentation an die aktuelle Situation angepasst?
- ☐ Würde ich dieses Gespräch heute genauso führen, wenn es mein erster Kunde überhaupt wäre?

5. Weiterentwicklung: Lerne ich noch?

- ☐ Analysiere ich regelmäßig erfolgreiche Verkaufsgespräche – nicht nur verlorene?
- ☐ Bitte ich Kunden gelegentlich um ehrliches Feedback zu meinen Gesprächen?
- ☐ Tausche ich mich mit Kollegen über unterschiedliche Vorgehensweisen aus?
- ☐ Habe ich in den letzten sechs Monaten eine Gewohnheit bewusst verändert?
- ☐ Kann ich spontan eine Verkaufstechnik nennen, die ich im vergangenen Jahr neu gelernt habe?
- ☐ Stelle ich mir nach jedem wichtigen Gespräch die Frage: „Was würde ich beim nächsten Mal anders machen?“