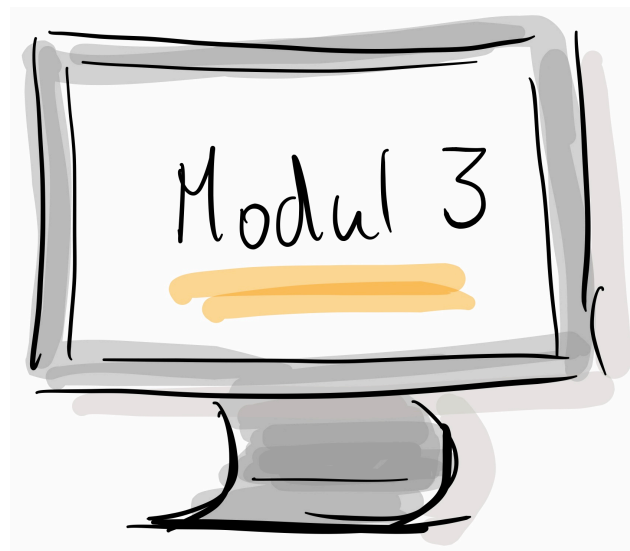


WEBINAR

LEITFADEN



1. Qualifizierung

1.1.Fragen:

- Wer MUSS mit am Tisch sitzen
- Wie weit sind sie im Entscheidungsprozess
- Was genau - Schwerpunkte
- Wer ist mit im Spiel?

1.2.Test

- Je mehr Infos, desto besser.

2. Beziehungsebene

2.1. Fragen

- Wie wissen Sie, dass Sie als Vorstand gute Arbeit geleistet haben?
- Was erwarten Sie von gutem Service (3-4 Punkte)?
- Was bedeutet Punkt 1, Punkt 2, Punkt 3,
- Welcher Punkt davon ist Ihnen am wichtigsten?
- Warum genau dieser Punkt?

2.2.Test

- Nimm genau wahr, ob der Kunde sich „körpersprachlich“ öffnet
- Näher rückt
- Präzise auf deine Fragen antwortet
- Statusspiele haben aufgehört
- Der „Feenstaub-Mann“ ist auf Deiner Seite

3. Analyse

3.1.Fragen

3.1.1.Allgemeine Fragen:

- Was genau stört Sie an der alten Anlage?
- Warum jetzt eine Neue?
- Was genau ist Ihnen bei der neuen Anlage wichtig? (3-5 Punkte)
- Was noch?
- Was bedeutet Punkt 1? Was meinen Sie mit Punkt 2? (bleib logisch)

3.1.2. Lotsen Fragen

- Haben Sie Wettkampfschützen?
- Welchen Vorteil hätte es für die, wenn die auf einer Wettkampfanlage trainieren könnten?
- Richten Sie internat. Wettkämpfe aus? (mehr Infos geben lassen)
- Richten Sie Großveranstaltungen aus?
- Wie wichtig ist Ihnen ein Betriebssystem, das Störungfrei ist und keine Lizenzgebühren erzeugt?

3.1.3. Kurze Zusammenfassen

- welcher der Punkte ist am wichtigsten?
- Warum genau der?

3.2.Test

- „Damit Sie sehen, ich hab wirklich alles aufgenommen und notiert was für Sie wichtig ist...“
- darf ich kurz zusammenfassen?“
- Darf ich Ihnen dann zeigen, was aus meiner Sicht die optimale Lösung ist?

4. Präsentation

4.1. Inhalte

- „Ich zeige Ihnen jetzt in den nächsten Punkten einen Überblick über die für Sie wichtigsten Punkte. Das dauert etwa 10 Minuten. Wenn Sie zu einem der Punkte Fragen haben gehe ich danach genau auf diese Punkte ein.“
 - Präsentiere den wichtigsten Punkt zuerst (Nutzen / Kaufmotiv)
 - Präsentiere danach die anderen Punkte
 - Präsentiere zuletzt noch einmal den wichtigsten Punkt (Nutzen / Kaufmotiv)

4.2. Test 1

- Hab ich alle für sie wichtigen Punkte erklärt?
- Auf welche Punkte soll ich noch genauer eingehen?
- Welche Fragen haben Sie?

4.3. Test 2

- Wie ist jetzt Ihr Bauchgefühl?
- Wie gefällt Ihnen die Anlage?
- Trifft die Lösung genau Ihre Bedürfnisse als verein?
- Was fehlt noch?
- Gibt es irgendetwas, was dagegen spricht?
- Haben Sie bei irgendetwas noch ein ungutes Gefühl?