

## Übung: Erfolgspyramide

**Wie sieht Ihre persönliche Erfolgspyramide aus?**

**Welche Stufen nehmen Sie auf dem Weg vom Kaltkontakt zum (Stamm-)kunden?**

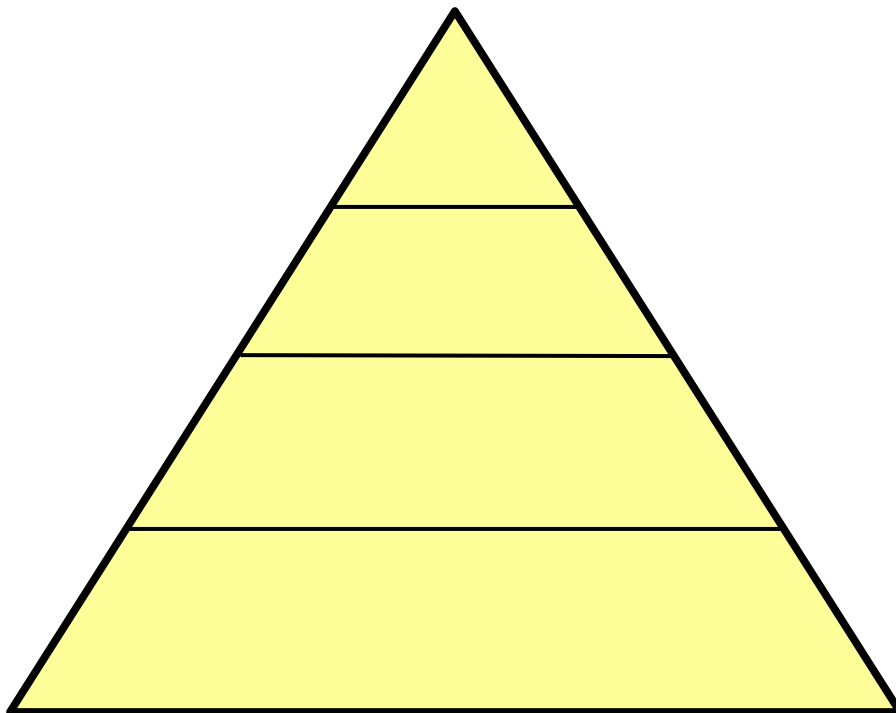
Um diesen Schritten auf die Spur zu kommen, überlegen Sie sich am besten zwei bis drei Kunden, die Sie bereits für Ihr Unternehmen gewonnen haben.

Oder Sie stellen sich ganz klar einen Kunden vor, den Sie gewinnen wollen.

Jetzt gehen Sie einmal gedanklich die einzelnen Schritte vom Erstkontakt zum Auftrag durch.

Wie sehen Ihr Verkaufsprozess und damit Ihre Erfolgspyramide aus?

Tragen Sie Ihre Schritte einmal relativ schnell und intuitiv in diese Pyramide ein:



*Abbildung 5: Meine Erfolgspyramide*

Was haben Sie beim Erstellen der Erfolgspyramide herausgefunden?

Wie klar waren die einzelnen Schritte für Sie?

Am besten Sie besprechen diese Pyramide einmal mit Kollegen, Freunden und Bekannten, ja vielleicht sogar mit einem Kunden, mit dem Sie schon länger zusammen arbeiten.

Die Pyramide ist auch eine sehr gute Grundlage für ein individuelles Verkaufskoaching.

Gemeinsam mit meinen Kunden haben wir immer großen Spaß daran, neue kreative Zwischenschritte zu definieren und auszuprobieren.

Unter Umständen gibt es auch zwei bis drei unterschiedliche Erfolgspyramiden, abhängig von Ihren Kundengruppen und Ihren unterschiedlichen Leistungen.

**Nun zum zweiten Teil der Übung:**

Bitte lassen Sie sich von nachstehenden, strategischen Fragen inspirieren und finden Sie Details zu Ihrem Verkaufsprozess heraus:

Wie ist der Kontakt zu diesem Kunden zustande gekommen?

Habe ich ihn aktiv aufgebaut und ergab sich der Kontakt zum Beispiel über Empfehlung, Social Media oder Ähnliches? Lässt sich daraus ein Erfolgsschema ableiten?

---

---

---

---

Wie fand dann der erste Dialog mit dem künftigen Kunden statt? Schriftlich, per E-Mail, telefonisch oder kam es sogar schon zu einem Treffen?

---

---

---

---

Wie habe ich dann meinen potenziellen Kunden mit meinem Angebot vertraut gemacht?

Mit welchen Unterlagen habe ich meine Leistung vorgestellt?

Mit welchen Argumenten schmackhaft gemacht?

Welche Einwände musste ich aus dem Weg räumen?

---

---

---

---

Wie sah dann mein konkretes Angebot, meine Offerte an den Kunden aus?

Welche Materialien, Referenzen habe ich beigelegt? Wie habe ich mein Angebot präsentiert?

Und wie habe ich das Angebot nachgehalten/nachtelefoniert?

---

---

---

---

Wie kam es dann zum Auftrag?

Wie lief das erste Projekt ab?

Wodurch habe ich noch weitere Produkte/Dienstleistungen an meinen zufriedenen Kunden verkauft?

---

---

---

---