



**Der Tipp des Monats Juni 2024**

**Autor: Klaus Steinseifer**

## **Das Verkaufsgespräch**

**Eine Checkliste als Drehbuch für das erfolgreiche Verkaufsgespräch**

### **Verkaufen**

ist die Darstellung der eigenen Person, wie in einem gut gedrehten Film. Es ist die ständig offene Haltung Ihres Körpers und die Kunst der klaren, deutlichen und verständlichen Sprache ohne Fachchinesisch.



Bild von Gerd Altmann auf Pixabay

### **Ihre Vorbereitung**

Wer bin ich, was bin ich, wo will ich hin, warum bin ich berechtigt?  
Schreiben Sie es auf, damit Sie es nie mehr vergessen!

1. Was muss ich an meiner Selbstdarstellung verbessern?
2. Wie schaffe und pflege ich wertvolle Kontakte?
3. Was muss ich an meiner persönlichen Vorstellung in der freien Rede verbessern?
4. Was muss ich an meinem Erscheinungsbild und an meinen Umgangsformen verbessern?
5. Was muss ich an der Liste meiner Veränderungswünsche noch bearbeiten?
6. Was muss ich bei meiner Selbstachtung und bei meinem Selbstwertgefühl verbessern?
7. Was muss ich tun, um die Menschentypen besser zu erkennen, um mich darauf einzustellen und Vertrauen aufzubauen?
8. Wie werde ich mich ab sofort am Telefon melden?
9. Was muss ich tun, um mich für das Verkaufsgespräch in Form zu bringen, damit alle meine Sinne auf den Kunden konzentriert sind?
10. Was muss ich an meiner Kleidung, meiner Haltung, meiner Körpersprache, meiner Begrüßung und meiner Aussprache verbessern?
11. Was muss ich an meiner Unternehmensvorstellung in der freien Rede verbessern?
12. Wie werde ich in Zukunft meine Kunden beim Erstkontakt ansprechen?
13. Wie wird es in meinem Kompetenzzentrum aussehen?
14. Wie werde ich meine Lösungsvorschläge präsentieren?
15. Wie werde ich auf Kundentrends reagieren?
16. Wie werde ich Einwände meiner Kunden behandeln?

*Der Steini*

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
**Unternehmen Handwerk**

17. Wie lautet mein Satz, wenn ich gefragt werde: "Und was machen Sie beruflich?"
18. Wie werde ich die Abschlussfrage vorbereiten?
19. Wie werde ich die Abschlussfrage stellen?
20. Was muss ich noch tun, um ein erfolgreiches Verkaufsgespräch zu führen?

**Weitere Informationen und Hilfestellungen zu Ihrer attraktiven Unternehmensführung gibt es hier:**



**<https://steinseifer.com/seminare/module/seminartermine-management-im-handwerk.html>**

---

## **Autor und Herausgeber**



### **Klaus Steinseifer**

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter **<https://steinseifer.com>**

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

E-Mail **[klaus.steinseifer@steinseifer.com](mailto:klaus.steinseifer@steinseifer.com)**

---

## **Impressum**

**<https://steinseifer.com/impressum>**

*Der Steini*

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
**Unternehmen Handwerk**