



# Sales Mastery

*by Natascha Heistrüvers*

# Checkliste für eine Zusammenarbeit

## Generell

- Welche Erwartungshaltung besteht an die zukünftige Zusammenarbeit (Dauer, zeitliches Commitment, Exklusivität)?
- Gibt es bereits eine genaue Prozessbeschreibung wie die Zusammenarbeit ablaufen wird?

## Produkte

- Welche Produkte sollst du verkaufen?
- Welches ist die genaue Zielgruppe für die Produkte?
- Welche Ergebnisse erzielen die Kunden im Idealfall?
- Wie bekommst du Einblick in die Produkte?
- Auf welchen Wegen kommen die Kunden?
- Wie erfolgreich ist dein Auftraggeber oder sein(e) Closer (wie oft wurde das Produkt bereits verkauft oder handelt es sich um ein vollkommen neues Produkt?)



## Verkaufsgespräche

- Wie wirst du eingearbeitet (bekommst du zum Beispiel Aufzeichnungen alter Calls oder führt ihr gemeinsam die ersten Gespräche)?
- Gibt es einen konkreten Verkaufsleitfaden?
- Wie kommuniziert ihr? Wie rapportierst du?
- Follow-Up - wer macht was? Konkrete Erwartungshaltung definieren!
- Reflektion der Gespräche (sollen sie aufgezeichnet werden? Werden sie besprochen?)

## Konditionen

- Wie hoch ist die Provision (Fixer Satz, Staffelung)?
- Wie werden anfallende Kosten (z.B. Telefonkosten) geregelt?
- Welchen Spielraum hast du im Gespräch (Preisgestaltung wie z.B. Boni bei Direktbuchung)
- Wie erfolgt die Bezahlung? Per Rechnung oder automatisiert?
- Wann wird abgerechnet?
- Gibt es einen Vertrag?



## Technik

- Welche Technik benutzt dein Auftraggeber (steht bereits ein Buchungstool zur Verfügung, gibt es ein CRM-System)?
- Welche technischen Voraussetzungen musst du erfüllen d.h. welche Angaben oder Zugänge benötigt dein Auftraggeber von dir?



Du bist Dir immer noch nicht sicher, ob Closing für Dich geeignet ist oder vielleicht doch etwas anderes?

Dann finde es mit meinem Quiz heraus!

Klicke einfach auf das Bild und los geht's!

