

Methodenimpuls

CentralStationCRM Vertriebsbooster

Meine innere Überzeugung (Vertriebs Mindset)

Formuliere drei Überzeugungen, die dich im Vertrieb unterstützen. Inspiration findest du in den Folien vom Modul 1.

Leadqualifizierung

Erstelle eine Liste von deinen Top 10 Leads/Kunden und qualifiziere sie nach den Kriterien aus dem Workshop

Welche Leadkriterien definierst du für die Einordnung?

Richte dir in deinem CentralStationCRM die passenden Tags für die Einordnung der Personen an:

- ▶ Käuferrolle
- ▶ Leadstatus: MQL, SQL (Optional noch UQL für unqualifizierten Lead)
- ▶ Ansprache: Du/Sie
- ▶ Produktzuordnung/Themenzuordnung
- ▶ Segment: A/B/C Kunde
- ▶ Bevorzugter Kommunikationskanal: Mail, Message, Anruf, Videocall, Besuch, Fax 🤖
- ▶ Eigene Ideen

Welche Probleme hast du identifiziert, die du lösen kannst?

Formuliere deinen Einstiegssatz bzw. die Antwort auf die „Frage des Grauens“

Bedarfserkennung

Mit welchen Fragen wirst du die Bedarfserkennung bei deinen Kunden fördern?

Dokumentiere Jeden Kontakt im CRM!

- ▶ Nutze dafür die Desktopversion von CentralStationCRM in Verbindung mit der App.
- ▶ Dokumentiere Kundengespräche sofort und diktiere sie in das CRM System.
- ▶ Erstelle danach die Folgeaktivität.