

# Herzlich willkommen

Vertriebstraining von  
CentralStationCRM und dem  
HAUPTSTADTCOACH Oliver Zigann

## Modul 1: Käuferrollen im Blick



**CentralStationCRM**

Einfaches Kontaktmanagement.



**HAUPTSTADT  
COACH**

**SALES COACHING**



**Wer bin ich?**

**Mehr erfahren:**



## Themen im Modul 1

Meine Rolle im Vertrieb?

Wie kaufen Menschen?

Wie kaufen Unternehmen?

Käuferrollen?

Wie nutze ich das im CRM?



**Umfrage:**

**Was sind aktuell deine  
größten Herausforderungen  
im Vertrieb?**



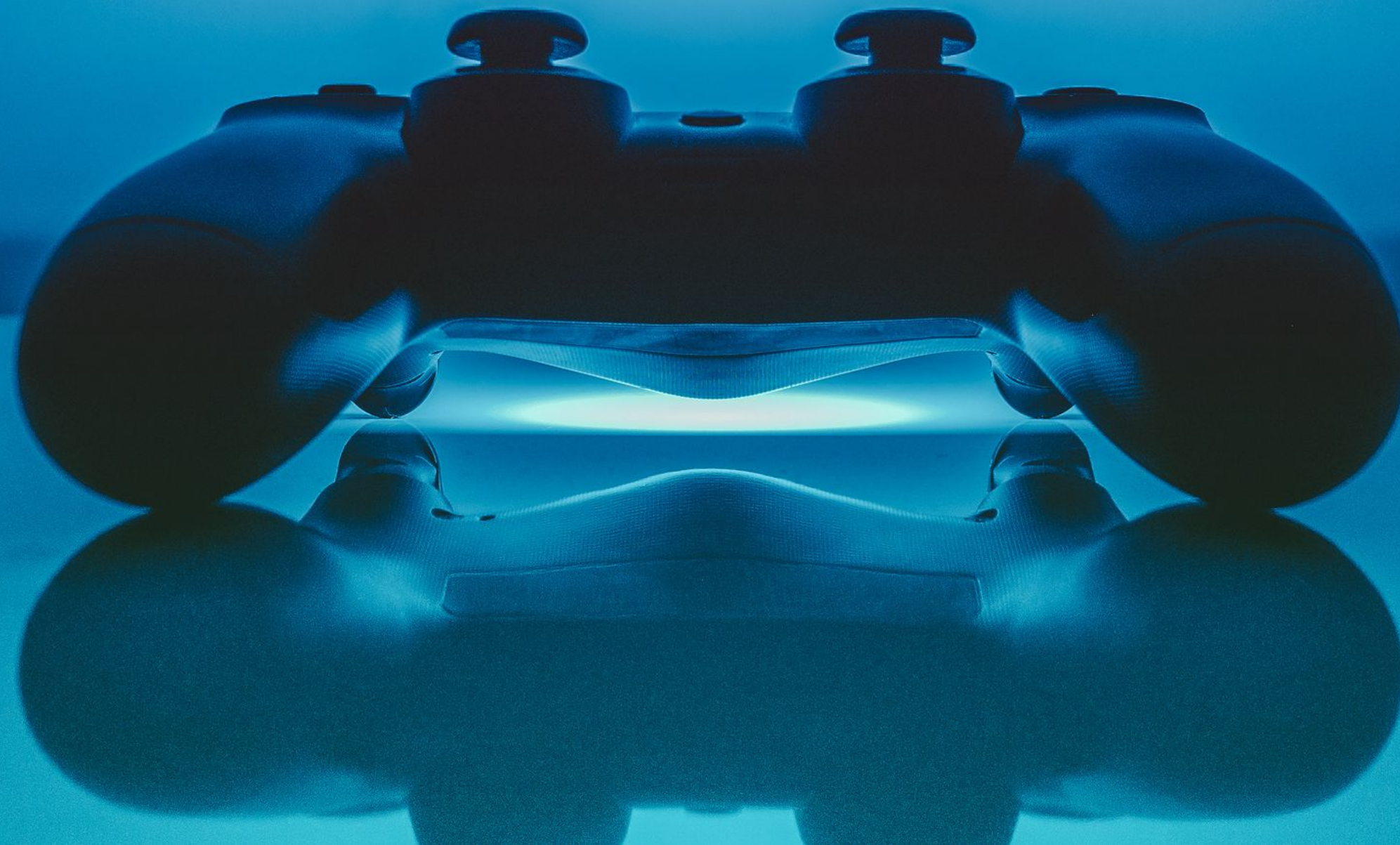
**Was willst du?**



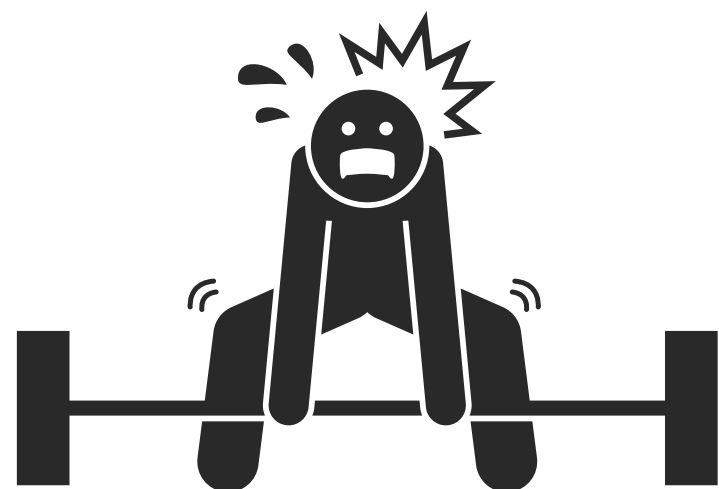
**Was fühlst du, wenn du  
an das Thema Vertrieb  
denkst?**



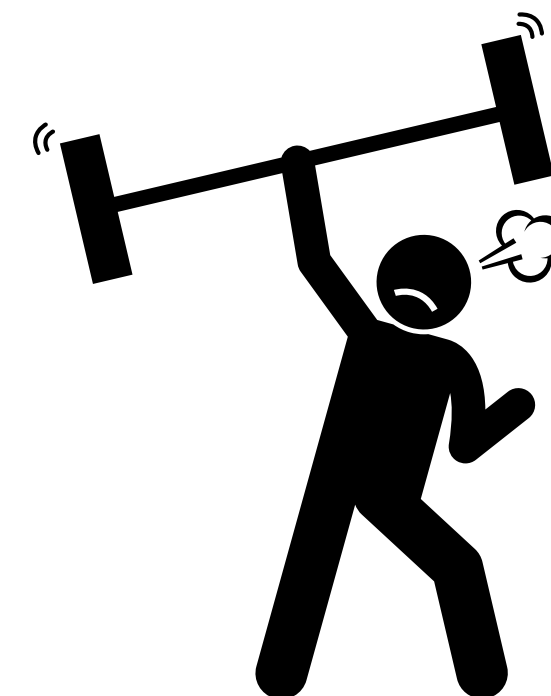
# Locus of control



# Locus of Control\*



**extern**



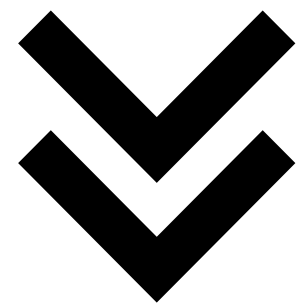
**intern**

\*nach Julian B. Rotter



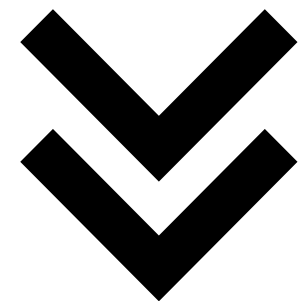
# Dein Mindset:

- **Du bist wertvoll!**
- **Du darfst Geld für deine Leistung verlangen!**
- **Es gibt Käufer für dein Angebot!**
- **Menschen kennenlernen ist spannend.**



# Jetzt Du:

- **Ich bin wertvoll!**
- **Ich darf Geld für meine Leistung verlangen!**
- **Es gibt Käufer für mein Angebot!**
- **Menschen kennenzulernen finde ich spannend.**



**Was ist ein Lead?**

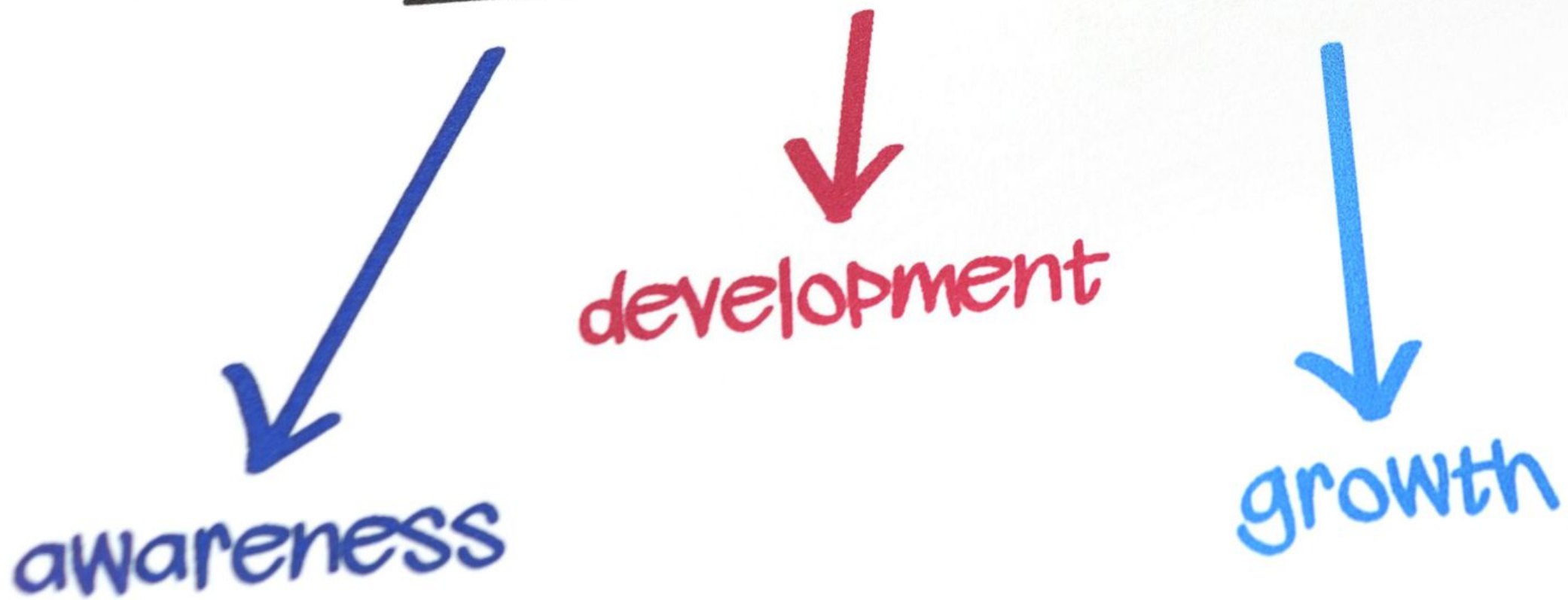
**CUSTOMER**



**Ist es etwas zum mitsingen?**



the power of  
marketing



**MQL**  
**Marketing Qualified**  
**Leads**



**SQL  
Sales Qualified  
Leads**



**Du verkaufst mit  
Druck?**

# Der Buying Cycle

nach Neil Rackham





**Liefere genau die  
Informationen, die dein  
Kunde in jeder Phase  
braucht!**



# Käuferrolle: Sympathieträger

# Arbeitsblatt Käuferrolle: Sympathieträger

## Kriterien:

Du triffst auf einen Menschen, mit dem sofort eine Verbindung entsteht. Sei es auf der Basis von Humor, wertschätzendem Feedback oder einem sich sofort entwickelndem gemeinsamen Gesprächsthema. Spannend ist hier, dass es meist nicht um den Business Kontext geht!

## Motivation:

Möchte gerne einen persönlichen Mehrwert erhalten. Entweder für sich als Person oder für seine Tätigkeit.

## Kommunikation:

"Zeige einen Gegenwert für die aufgewendete Zeit deines ST auf. Suche nach Anknüpfungspunkten (Sweet Spots). Versuche herauszufinden, wer ein möglicher Problembesitzer sein könnte. Vermeide es unvorbereitet zu sein. Führe KEIN Verlaufsgespräch. Vermeide ein Verhör. Verkaufe nichts, höchstens einen Termin mit dir!

# Käuferrolle: Problembesitzer

# Käuferrolle: Problembesitzer

## Kriterien:

Ist direkt von den Problemen und Auswirkungen für die du eine Lösung hast betroffen. Das können zum Beispiel Performanceprobleme, Qualitätsprobleme oder Effizienzprobleme sein.

## Motivation:

Möchte, dass seine Arbeit läuft und vermeidet oft die Veränderung, da die gewohnten Muster Sicherheit bieten. Möchte den Aufwand und Nutzen verstehen, um etwas zu verändern.

## Kommunikation:

Finde die Ursachen heraus (Falsches Personal, ungünstige Budgetplanung, schlechte Prozesse,...). Decke Probleme auf. Erzeuge WOW Effekte/Aha Effekte.

Berücksichtige auch die Wertekriterien/Motive. Entwickle gemeinsam mit dem PB ein Konzept, um es beim Entscheider vorzustellen.

# Käuferrolle: Entscheider

# Arbeitsblatt Käuferrolle: Entscheider

## Kriterien:

Hat die Macht, den Kauf zu tätigen. Es können auch mehrere Menschen die Käuferrollen ausfüllen. Das hängt von der Größe der Organisation und der Komplexität der Lösung ab.  
Budgetverantwortung, C-Level

## Motivation:

Will den Erfolg für das Unternehmen/sich selbst sichern. Agiert nicht automatisch strategisch, da viele C-Level einen zeitlich begrenzten Vertrag haben.

## Kommunikation:

Bereite dich intensiv vor und belege alles mit Fakten und Zahlen und zwar bis ins Detail. Nutze deinen PB als Support um die Qualität deiner Lösung zu bestätigen. Zeige deine Kompetenz auf, dass du das auch leisten kannst.

# Das war Teil 1

Missionar für bessere  
Kundenkommunikation!  
Netzwerkaufbau und  
Kundengewinnung.

 **HAUPTSTADT  
COACH**  
**SALES COACHING**





**BAM!!!**

# Werbung

 **HAUPTSTADT  
COACH  
SALES COACHING**





# Hybrid Selling Basics!

Online Workshop 12.06.24

**-15% mit #CENTRALSTATIONCRM**

**990,00 €**  
*Pro Teilnehmer\*in, zzgl.gestz. MwSt.*

# Das war Teil 1

**Schreibt mal in den Chat:  
Was nehme ich für mich aus  
dem Webinar mit?**



# Ausblick auf Morgen

Vertriebstraining von  
CentralStationCRM und dem  
HAUPTSTADTCOACH Oliver Zigann

**Modul 2:**  
**Vom Lead zum Kunden**



# Der Buying Cycle



**Bedarfserkennung**

**Optionen  
erkunden**

**Risiko  
beurteilen**

**Kaufentscheidung**

**Implementierung**

