

Training Einwandbehandlung – nutzt Ihr Team Einwände als Chance oder als Ausrede?

Beantworten Sie jede Frage ehrlich – am besten mit Blick auf das gesamte Team:

Einwände verstehen statt bekämpfen:

Weiß Ihr Team, warum Kunden Einwände äußern – oder werden diese noch als lästige Widerstände interpretiert?

 Nein Neutral Ja

Psychologisches Einwandverständnis:

Kann Ihr Team zwischen Vorwand, echter Sorge und taktischer Einwandtaktik unterscheiden – oder wird pauschal reagiert?

 Nein Neutral Ja

Reaktionssicherheit:

Finden Ihre Verkäufer souveräne, natürliche Antworten auf typische Einwände wie „zu teuer“, „kein Interesse“, „wir sind zufrieden“ – oder wirken die Reaktionen mechanisch oder hilflos?

 Nein Neutral Ja

Augenhöhe statt Verteidigung:

Bleibt Ihr Team auch bei kritischen Rückfragen locker, wertschätzend und auf Augenhöhe – oder gehen Gesprächspartner innerlich in den Verteidigungsmodus?

 Nein Neutral Ja

Abschlussorientierung trotz Einwand:

Führt Ihr Team auch nach Einwänden das Gespräch weiter in Richtung Entscheidung – oder endet es nach dem ersten Widerstand?

 Nein Neutral Ja

Umgang mit Wiederholungseinwänden:

Bleibt Ihr Team ruhig und wirkungsvoll, wenn Einwände mehrfach auftauchen – oder sinkt die Wirkung nach dem zweiten oder dritten Mal?

 Nein Neutral Ja

Argumentieren ohne Druck:

Gelingt es Ihren Mitarbeitenden, überzeugend zu argumentieren – ohne Druck, Rabattschlacht oder übliche Verkauferrhetorik?

 Nein Neutral Ja

Antworten mit Substanz:

Verfügt Ihr Team über ein durchdachtes Repertoire an situationsgerechten Einwandantworten – oder wird improvisiert?

 Nein Neutral Ja

Transfer in die Akquise:

Werden Einwände in der frühen Phase (z. B. Kaltakquise, Terminvereinbarung) aktiv und konstruktiv genutzt – oder führen sie zum Gesprächsabbruch?

 Nein Neutral Ja

Veränderungsbereitschaft:

Ist Ihr Team offen für neue, wirksamere Wege im Umgang mit Einwänden – oder dominieren Routinen und das Gefühl „Das bringt eh nichts“?

 Nein Neutral Ja

Auswertung:

Jetzt anfragen

Wenn Sie bei mehr als drei Fragen zögern oder Verbesserungspotenzial sehen, ist ein gezieltes, praxisnahes Verkaufstraining für Ihr Außendienstteam sinnvoll. Sprechen Sie mich gerne unverbindlich an.

Oliver Schumacher | Verkaufstrainer

Katharinenstraße 3

49809 Lingen/Ems

(05 91) 610 44 16

info@oliver-schumacher.de

oliver-schumacher.de



Oliver
Schumacher
Ehrlichkeit verkauft.