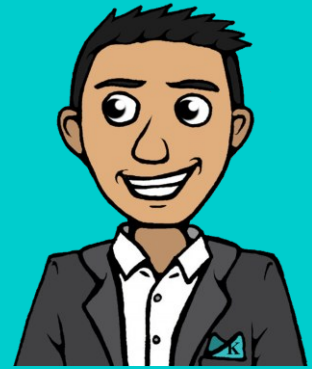




Sales-Zombie

— ODER —



Kundenheld

Welcher Sales-Typ sind Sie?

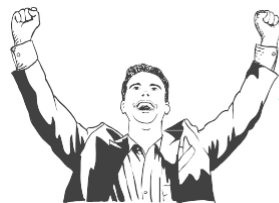
Mehr hochwertige Leads, höhere Umsätze?

Da geht aus Ihrer Sicht deutlich mehr im Marketing und im Vertrieb?

Ja!? Dann ist es jetzt Zeit für Sie, herauszufinden, **welches Sales-Niveau Sie aktuell haben!**

Sales-Zombie oder Kundenheld – Das ist hier die Frage! 😊

Stellen Sie sich dem nachfolgenden Test und finden Sie es jetzt heraus!



DERNABICHT[®]

...WEIL KUNDENHELDEN BESSER VERKAUFEN

kontakt@dernabicht.com +43 699 177 77 903

www.dernabicht.com



Sie haben einen sehr guten Pitch und ein paar Verkaufstechniken, die Sie konsequent bei allen Ihren Wunschkunden einsetzen?		
Sie wissen, was den Entscheidungsprozess Ihrer Wunschkunden konkret auslöst?		
Sie wissen, ab welchem Zeitpunkt sich Ihre Wunschkunden mit Ihren Produkten, Leistungen beschäftigen müssen? #criticalevent		
Sie kennen den jeweiligen Entscheidungsweg Ihrer Wunschkunden und welche Personen in die Entscheidung involviert sind?		
Sie wissen welche Faktoren die Kaufentscheidung Ihrer Wunschkunden am stärksten beeinflussen?		
Die größten Hürden und Einwände Ihrer Wunschkunden sind Ihnen bekannt und Sie haben wirksame Antworten proaktiv im Marketing und im Vertrieb erfolgreich im Einsatz?		
Sie kennen die Erwartungen Ihrer Wunschkunden an Sie, an Ihre Software, an Ihre Produkte und Leistungen nach dem Kauf und nach einer einjährigen Zusammenarbeit?		
Für Ihre unterschiedlichen Wunschkunden und Wunschpartner haben Sie Buyer-Personas, oder Wunschkundenprofile entwickelt und nutzen diese auch in Ihrer täglichen Praxis?		
Sie wissen exakt für welche Kunden-Herausforderungen, Ziele, Aufgaben, Wünsche sich Ihre Produkte oder Leistungen am besten eignen?		
Sie haben Qualifizierungs-Kriterien festgelegt die dafür sprechen, ob es sich um keinen idealen Kunden, oder Lead handelt?		
Sie wissen mit welcher Sorte von Kunde Sie bisher am einfachsten, schnellsten und gewinnbringendsten ins Geschäft gekommen sind?		
Sie haben im letzten halben Jahr zumindest ein auf Sie individuell abgestimmtes Verkaufstraining oder ein Sales-Coaching genossen?		
Sie wissen, wie Menschen Kaufentscheidungen treffen und welche Arten von Kaufentscheidungen es gibt?		
Sie können genauso gut auf einen innovativen Wunsch-(Kunden) individuell eingehen, wie Sie sich auf einen statusbewussten Kunden einstellen können?		
Sie nutzen professionelle Pitch- und Kommunikations-Strukturen, um mehr als einen Entscheider, oder mehr als einen Investor von Ihrer Idee zu überzeugen?		
Sie wissen ganz genau wie ein innovativer Kunde, ein sparsamer, oder ein statusbewusster Kunde Ihr Angebot unterbewusst beurteilt und wie Sie ein solches Angebot Kundentyp-spezifisch maßschneidern?		
Sie schaffen es sich in der Praxis einen Platz im Langzeitgedächtnis Ihrer Wunschkunden zu erobern und nutzen dies im Marketing und im Verkauf erfolgreich?		
Summe der jeweiligen Antworten:		



kontakt@dernabicht.com
 +43 699 177 77 903
www.dernabicht.com