Transformationsplan vom traditionellen zum EINWANDfreien Verkäufer

ZIELBILD NACH 90 TAGEN FÜR INDIVIDUAL CONTRIBUTOR

- Du führst in der Mehrheit kundenorientierte Dialoge, statt Monologe zu halten.
- Du nutzt für Deine Diagnose das 4-Quadranten-Modell entlang der 7 von 8 Fragearten.
- Du prüfst welche Motivationsebenen Deines Ansprechpartners Du bereits kennst.
- Du entwickelst implizite in → explizite Bedürfnisse, bevor du etwas zeigst.
- Du präsentierst validierend, nicht überzeugend.
- Du erstellst individualisierte Templates (Fragebank, Canvas, Business Case, MSP).

„Muss das Buch vorher gelesen sein?“

Kurz: Hilfreich, aber nicht zwingend.

- Der **30–60–90-Tage-Plan** ist so gebaut, dass Du sofort loslegen kannst.
- **Best-Practice:** Wenn Du das Buch (oder Deine wichtigsten Notizen daraus) hast, markiere vorab 5 Kernideen/Fragen, die Du in Woche 1–2 bewusst trainierst.
- **Falls noch nicht gelesen:** Starte trotzdem mit Phase 0 + Woche 1.
  Parallel kannst Du ein **30-Min-Quickstart-Reading** einplanen (Inhaltsverzeichnis überfliegen, Einleitung/Grundprinzipien lesen, Deine Top-10 Fragen für echte Bedarfsermittlung anstreichen, Starter-Kit Templates ausrucken und lesen). Das reicht, um anzufangen – die Tiefe holst Du Dir dann unterwegs.

Übersicht

PHASE 0 – ENTSCHLUSS & SETUP (1–2 TAGE VOR PHASE 1, TAG 1) 2

SELBST-TEST: WIE GUT KÖNNEN SIE ZUHÖREN? 4

SELBST-TEST: WIE STEHT ES UM IHRE ACHTSAMKEIT? 5

PHASE 1 (TAGE 1–30): FUNDAMENT & GESPRÄCHSBASIS 6

PHASE 2 (TAGE 31–60): DIAGNOSE VERTIEFEN, CHAMPION & VALIDIERUNG 8

PHASE 3 (TAGE 61–90): SKALIEREN, VERANKERN, STANDARDISIEREN 10

DAUERHAFTE MIKRO-RITUALE (AB TAG 1) 12

MINI-VORLAGEN (EINFACHER TEXT ZUM KOPIEREN) 12

CHECKLISTE FÜR QUALITÄT (KURZ) 12

PHASE 0 – ENTSCHLUSS & SETUP (1–2 TAGE VOR PHASE 1, TAG 1)

Ziel: Eine klare innere Entscheidung, sichtbare Startvorbereitungen und minimale Reibung für den Einstieg.

1) Anlass & Warum-jetzt

• Frage dich: "Welcher Moment hat mir zuletzt gezeigt, dass mein bisheriger Verkaufs-Stil nicht mehr weit genug trägt und ich unter meinen Möglichkeiten bleibe?"
• Drei konkrete Situationen: 1) _____ 2) _____ 3) _____
• Persönliches Warum (1 Satz): _____

2) Standortbestimmung (ehrlicher Spiegel)

Skala 0–10: Zuhören [_____] Fragenqualität [_____] Bedarf: implizit→explizit [_____]
Validierungs-Präsentation [_____] Champion-Arbeit [_____]
Stärke/Lücke je Bereich (kurz): _____

3) „Kosten“ des Status quo (Nichtstun)

• Fünf „Kosten“ (Zeit/Umsatz/Marge/Forecast/Energie/Ruf):
1) _____ 2) _____
3) _____ 4) _____
5) _____
• Verpasste Chancen (2): _____

4) Wunschbild & Identität (90 Tage)

Identitäts-Formel: "Ich bin derjenige, der Fragen stellt, bis das Bild beim Kunden klar ist – und erst dann validiert/präsentiert."
Drei Verhaltensmarker:
1) Paraphrasieren in jedem Call 2) 45' Vorbereitung 3) Bestätigungsfrage statt Behauptung

5) Prinzipien (deine Leitplanken)

[ ] Fragen, statt überzeugen
[ ] Implizite Bedürfnisse in → explizite entwickeln
[ ] Validieren statt pitchen
[ ] Champion schaffen (nicht nur Kontakt pflegen)
[ ] Konsequenzen klären, keinen Druck machen
[ ] Entscheidungen gemeinsam planen (MSP/Business Case)
[ ] 60-Sek-Lernprotokoll nach jedem Gespräch

6) Minimal-Experiment (barrierefrei starten)

Top-Account: _____ Zwei Gespräche: #1 _____ #2 _____
Erfolgskriterien (3): 1) _____ 2) _____ 3) _____
Wenn-dann-Regel: Wenn ich ins Pitchen verfalle, dann halte ich inne und stelle eine Klärungsfrage.

7) Commitment & Rechenschaft

Sparringspartner: _____ Wöchentlicher Termin: _____ / _____ Uhr
Commitment-Notiz (Datum/Unterschrift): _____ / _____

8) Umgebung & Kunden-Widerstand senken

Kalenderblöcke (erste 4 Wochen):
- 45' Vorbereitung pro Erstgespräch
- 60' wöchentliches Rollenspiel / Fragen-Drill
- 15' Wochenreview (Freitag)

Vorlagen bereitlegen: Vier-Quadranten, MVN-Sheet, Validierungs-Agenda
Pitch-Reflex-Trigger entfernen (Feature-Folien nur in Verbindung mit Vorteil und Nutzen).

9) Baseline-Tracker (sichtbarer Fortschritt)

Strichliste pro Gespräch:
- # Paraphrasen: [_____]
- # implizit→explizit: [_____]
- # Bestätigungsfragen in Präsentationen: [_____]
- Nächster Meilenstein benannt (Ja/Nein): [_____]

10) Startschuss-Ritual (Anker)

- Lies dein Warum & deine Identitäts-Formel laut.
- Lege dein Mantra sichtbar ab: "Ich frage, um zu lernen und zu verstehen."
- Sende deinem Sparring die zwei Gesprächstermine inkl. Frageziele.

Quickstart, falls Buch noch nicht gelesen

30-Min-Quickstart-Reading:
1) Inhaltsverzeichnis überfliegen
2) Einleitung/Grundprinzipien lesen
3) Top-10 Fragen für echte Bedarfsermittlung markieren
4) Starter-Kit Templates ausrucken und lesen
5) Selbsttests Zuhören &

→ Dann Phase 1 starten; die Tiefe holst du dir unterwegs.

Hinweis: Diese Phase ist deine Startplattform für Phase 1 des 30–60–90-Tage-Plans

SELBST-TEST: WIE GUT KÖNNEN SIE ZUHÖREN?

Hier können Sie herausfinden, wie gut Sie zuhören können. Wie gut können Sie sich auf Ihren Gesprächspartner und das Gesagte unvoreingenommen einlassen.

Wenn Sie jemandem zuhören,		
dann denken Sie eher selten über Ihre Körperhaltung nach?	Ja	Nein
dann denken Sie oft darüber nach, was Sie als Nächstes sagen werden?	Ja	Nein
dann hören Sie eher mit der Absicht zu antworten als mit der Absicht zu verstehen zu?	Ja	Nein
dann unterbrechen Sie mit Ihren eigenen Ideen, bevor die andere Person zu Ende gesprochen hat?	Ja	Nein
dann hören Sie in erster Linie auf Fakten und weniger auf Ideen?	Ja	Nein
dann nehmen Sie Fakten und Ideen eher zur Kenntnis, anstatt tiefer nachzufragen?	Ja	Nein
dann fassen Sie eher selten das Gehörte validierend zusammen?	Ja	Nein
dann urteilen Sie schnell anhand bestimmter Stichwörter oder Ausdrücke anstatt objektiv zuhören können?	Ja	Nein
dann wandern Ihre Gedanken zu anderen Dingen, wenn Sie glauben, dass ein Redner nichts besonders Interessantes zu sagen hat?	Ja	Nein
dann beenden Sie die Sätze anderer Leute?	Ja	Nein
dann können Sie anhand des Aussehens und der Ausdrucksweise einer Person früh erkennen, dass sie nichts Wichtiges beizutragen hat?	Ja	Nein
halten Sie wenig bewussten Augenkontakt?	Ja	Nein

Identifizieren Sie Ihre größten Verbesserungspotenziale!

SELBST-TEST: WIE STEHT ES UM IHRE ACHTSAMKEIT?

Hier können Sie herausfinden, wie leicht es Ihnen fällt, sich auf das Gegenwärtige zu konzentrieren. Wie gut können Sie präsent, also im gegenwärtigen Moment sein? Lassen Sie uns einen kleinen Test machen und seien Sie so ehrlich und spontan wie möglich. Beantworten Sie die Fragen mithilfe einer Skala von 1 (nie) bis 10 (immer):

Selbsteinschätzung	**Punkte 1-10**
Während eines Gesprächs plane ich bereits meine nächsten Schritte oder den nächsten Termin.	
Viele meiner Reaktionen im Gespräch laufen nach einem einstudierten Muster ab (im Autopilot).	
Wenn ein Gespräch nicht wie geplant verläuft, spüre ich schnell Frustration oder Ärger.	
Ich reflektiere selten, warum ich in einer bestimmten Gesprächssituation auf eine bestimmte Weise reagiere.	
In angespannten Momenten neige ich dazu, sofort zu reagieren, anstatt bewusst eine Pause zu machen.	
Meine Aufmerksamkeit ist oft auf mehrere Dinge gleichzeitig verteilt (Multitasking).	
Nach einem Gespräch hänge ich oft noch lange den verpassten Chancen oder Fehlern nach.	
Ich zweifle oft an meinen Fähigkeiten, besonders nach einem schwierigen Gespräch.	
Wenn ein Kunde lange zum Nachdenken braucht, werde ich innerlich ungeduldig.	
Ich ertappe mich dabei, mich über vergangene Fehler im Gespräch zu ärgern, anstatt im Moment zu bleiben.	
Gesamtpunktzahl	

Je höher die Punktzahl, desto ausbaufähiger ist Ihre Achtsamkeit!

PHASE 1 (TAGE 1–30): FUNDAMENT & GESPRÄCHSBASIS

Woche 1 – Haltung und Fokus
Ziel: Weg vom „Überzeugen“, hin zum „Verstehen durch Fragen“.
Schritte:

1. Mantra schriftlich festhalten und sichtbar platzieren: „Ich frage, um zu lernen und zu verstehen.“
2. Sprachhygiene: Liste mit problematischen Verkaufsfloskeln erstellen und in partnerschaftliche Formulierungen übersetzen.
3. Review-Routine einführen: Nach jedem Gespräch ein Satz „Was habe ich gelernt?“
4. Trigger erkennen: Woran merke ich, dass ich wieder „überzeuge“ (Monolog, Druck, Einwand-Ping-Pong)? Notieren.
   Ergebnisse: Mantra-Karte, Worttausch-Liste, 1-Satz-Review-Vorlage, persönliche Triggerliste.

Woche 2 – Vorbereitung, die Fragen ermöglicht
Ziel: Bessere Fragen durch bessere Vorbereitung.
Schritte:

1. 45-Min-Recherche pro Erstgespräch: Person, Firma, Branche, aktuelle Initiativen.
2. Drei Hypothesen zu möglichen Problemen formulieren (als Fragen formulieren).
3. Stakeholder-Map für einen Top-Account skizzieren.
4. Eine „Moderationsfrage“ vorbereiten, die zwei Stakeholder-Sichten verbindet.
   Ergebnisse: Recherche-Overview, 3 Hypothesenfragen, Stakeholder-Map, 1 Moderationsfrage.

Woche 3 – Fragehandwerk & Gesprächsstruktur
Ziel: Fragen als „Ultraschall“ nutzen.
Schritte:

1. Fragebank mit 6–8 Fragetypen anlegen (z. B. Bewusstseins-, Entwicklungs-, Konsequenz-, Eigenverantwortungs-, Visions-, Qualifizierungsfragen; pro Typ 5 Beispiele).
2. Vier-Quadranten-Canvas für Gespräche aufsetzen: Ziele & Prioritäten / Hindernisse / Ist-Situation / Zielszenario.
3. Zwei interne Rollenspiele durchführen, Fokus: vom Argument zur Frage wechseln.
4. Paraphrasieren üben: „Wenn ich Sie richtig verstanden habe, dann … – stimmt das?“
   Ergebnisse: Fragebank (Version 1.0), Canvas-Vorlage, Rollenspiel-Feedbacks.

Woche 4 – Wertargumentation: vom Merkmal zum persönlichen Nutzen
Ziel: Implizite Bedürfnisse erkennen und in explizite überführen.
Schritte:

1. MVN-Kette für dein Angebot erstellen: Merkmal → Vorteil → persönlicher/emotionaler Nutzen.
2. In zwei Live-Gesprächen aktiv implizite Hinweise zu expliziten Aussagen entwickeln (Nachfrage- und Konsequenzfragen).
3. Sechs Motivationsebenen (sachlich → emotional) in deinen Notizen abbilden.
4. Kurzprotokoll pro Gespräch: „Auslöser – gewünschtes Ergebnis – Konsequenz bei Nichtstun – nächster Schritt“.
   Ergebnisse: MVN-Sheet (3 Kernthemen), 2 Gesprächsprotokolle mit explizitem Bedarf, Notizformat für die 6 Ebenen.

KPIs Phase 1:
• Anzahl Erstgespräche mit 45-Min-Vorbereitung
• Anzahl implizit→explizit entwickelter Bedürfnisse
• Anzahl moderierter Canvas-Dialoge/Rollenspiele
• Quote Gespräche mit Paraphrasierter-Bestätigung

PHASE 2 (TAGE 31–60): DIAGNOSE VERTIEFEN, CHAMPION & VALIDIERUNG

Woche 5 – Tiefes Zuhören & Rückfallradar
Ziel: „Zurück in den Pitch verfallen“ sofort erkennen und stoppen.
Schritte:

1. Eigene Trigger live markieren (Monolog, Rechtfertigungsreflex, Taktikfragen).
2. Stop-Signal definieren („kurze Pause + Rückfrage“), z. B. „Welche Aspekte habe ich noch nicht gefragt?“
3. Kritische Nachfragen des Kunden als Kaufsignale deuten und mit Klärungsfragen spiegeln.
   Ergebnisse: Rückfall-Checkliste, 5 persönliche „Gegenfragen-Sätze“.

Woche 6 – Champion identifizieren und befähigen
Ziel: Einen internen Verfechter pro Top-Opportunity gewinnen.
Schritte:

1. Champion-Kandidat bestimmen (Einfluss, Glaubwürdigkeit, Motivation).
2. „Champion-Test“ vereinbaren (z. B. weiteren Stakeholder einladen, interne Daten liefern).
3. Drei typische interne Einwände des Kunden vorwegnehmen und coachende Fragen formulieren.
   Ergebnisse: Champion-Profil, definierter Test, Coaching-Fragenliste.

Woche 7 – Präsentieren, ohne zu überzeugen (Validierung)
Ziel: Erkenntnisse bestätigen statt Features pitchen.
Schritte:

1. Standard-Deck umbauen: Why change → Why now → What good looks like → Why us → Proof.
2. Kernaussagen in Bestätigungsfragen übersetzen („Deckt das die Risiken ab, die Sie genannt haben?“).
3. Generalprobe mit Kollege/Champion (Feedback einarbeiten).
   Ergebnisse: Validierungs-Deck (V1), Feedbackprotokoll.

Woche 8 – Buying-Enablement: Business Case & MSP-Light
Ziel: Entscheidung erleichtern, Umsetzung sichern.
Schritte:

1. Business-Case-Entwurf gemeinsam mit dem Champion: Kosten des Nichtstuns, Alternativen inkl. „nichts tun“, Nutzenhebel, Risiken.
2. MSP (Minimaler Umsetzungsplan) entwerfen: Zielbild, 3–5 Meilensteine, Verantwortlichkeiten, Zeitplan, Kommunikationsplan.
3. Für kleinere Vorhaben: MSP-Light als einseitige Zusammenfassung (auch per E-Mail möglich).
   Ergebnisse: 1 Business-Case-Draft je aktiver Opportunity, 1 MSP oder MSP-Light.

KPIs Phase 2:
• Anzahl identifizierter Champions und erfüllter „Champion-Tests“
• Anzahl Validierungs-Präsentationen (mit Bestätigungsfragen)
• Anzahl erstellter Business-Cases und MSPs
• Anteil Gespräche mit aktivem Dialog vs. Pitch-Monolog

PHASE 3 (TAGE 61–90): SKALIEREN, VERANKERN, STANDARDISIEREN

Woche 9 – Methode für Kurzzyklen adaptieren
Ziel: Einwandfrei auch in 15–20-Min-Calls.
Schritte:

1. Mentale Vier-Quadranten in Kurzform durchlaufen, danach 60-Sek-Zusammenfassung: „Habe ich korrekt verstanden, dass …?“
2. Entscheiden: Braucht es ein Slide-Deck oder genügt eine mündliche Validierung plus Follow-up-Mail?
3. Einseitiges Kurzzyklus-Playbook erstellen (Ablauf, 6–8 Kernfragen, Abschlussformel).
   Ergebnisse: „Einwandfrei im Kurzzyklus“ (1 Seite), 2 Anwendungsfälle.

Woche 10 – Prozess & Qualifizierung schärfen
Ziel: Klarer Prozess mit Meilenstein-Fragen und früher Disqualifikation.
Schritte:

1. Vertriebsstufen definieren (z. B. Entdecken, Entwickeln, Validieren, Commit) und je Stufe 5 Meilenstein-Fragen hinterlegen.
2. Eine unpassende Opportunity bewusst früh disqualifizieren (fehlender Handlungsdruck/Champion).
3. Deal-Reviews auf Fragenqualität ausrichten (nicht auf Foliendichte).
   Ergebnisse: Qualifizierungs-Checkliste, 1 dokumentierte Disqualifikation mit Begründung.

Woche 11 – Bibliothek & Team-Transfer
Ziel: Wiederverwendung und Multiplikation.
Schritte:

1. Template-Bibliothek finalisieren: Fragebank, Canvas, MVN-Sheet, Validierungs-Deck, Business-Case-Struktur, MSP (Full/Light).
2. Team-Session durchführen: Methode vorstellen, 1 Live-Rollenspiel moderieren, Feedback einsammeln.
3. Versionierung anlegen (V1.0, Änderungslog).
   Ergebnisse: „Einwandfrei-Playbook“ V1.0, Team-Feedback.

Woche 12 – Review & Rückfallprävention
Ziel: Gewohnheiten sichern und nächste 90 Tage planen.
Schritte:

1. Achtsamkeits-Selbsttest: Was sind meine Top-3 Rückfallmuster? Welche Gegenfragen helfen mir?
2. Pipeline-Review anhand der Meilenstein-Fragen: Wo hakt's – Prinzip, Prozess, Qualifizierung?
3. Fokusliste für die nächsten 90 Tage schreiben (3 Lernziele, 3 Verhaltensziele, 3 Opportunity-Ziele).
   Ergebnisse: Rückfall-Plan (Trigger → Gegenfrage), 90-Tage-Fokusliste.

KPIs Phase 3:
• Anzahl Kurzzyklus-Deals mit sauberer 60-Sekunden-Validierung
• Verhältnis qualifizierter zu disqualifizierten Fällen
• Nutzung der Templates im Team
• Dokumentierte Trigger-Ereignisse und Gegenmaßnahmen

DAUERHAFTE MIKRO-RITUALE (AB TAG 1)

Vor jedem Gespräch (30 Sek.): Mantra + Ziel der nächsten Frage.
Nach jedem Gespräch (60 Sek.): „Was habe ich gelernt? Welcher Meilenstein ist als Nächstes fällig?“
Wöchentlich: 1× 30-Min-Rollenspiel (Einwand-Trigger → Gegenfrage üben).

MINI-VORLAGEN (EINFACHER TEXT ZUM KOPIEREN)

A) Vier-Quadranten-Canvas (Notizrahmen)

1. Ziele & Prioritäten: …
2. Hindernisse/Risiken: …
3. Ist-Situation (Zahlen/Prozesse): …
4. Zielszenario/Erfolgskriterien: …

B) MVN-Sheet (Merkmal–Vorteil–Nutzen)
Merkmal: … → Vorteil: … → Persönlicher/emotionaler Nutzen für X: …

C) Validierungs-Folie (Gliederung)

1. Warum Veränderung? (Ist-Situation + Risiko/Nichtstun)
2. Warum jetzt? (Dringlichkeit, Fenster)
3. Was gut aussieht (Zielszenario, Kriterien)
4. Warum wir? (Passende Hebel auf eure Kriterien)
5. Belege/Nächste Schritte (Proof, MSP-Skizze)

D) MSP-Light (1-Seite/E-Mail)
Zielbild: …
Meilensteine (3–5): 1) … 2) … 3) …
Rollen/Verantwortung: …
Zeitplan (Start, Check-ins): …
Kommunikation/Erfolgsmessung: …
Nächster Schritt + Datum: …

CHECKLISTE FÜR QUALITÄT (KURZ)

- Habe ich mehr gefragt als gesagt und behauptet?
- Sind Bedürfnisse explizit geäußert worden – mit Konsequenzen bei Nichtstun?
- Gibt es einen benannten Champion mit „Test“?
- Validieren ich mit Fragen statt „pitchen“?
- Liegt ein MSP/Business-Case vor (passend zur Größe)?