

WORKBOOK · GRUND- & AUFBAUKURS

VERKAUFSTRAINING · HEINZ G. BADER

Intelligente Fragetechnik & Nutzendarstellung

Wer fragt, der führt – wer argumentiert, verliert.

7

MODULE

25+

ÜBUNGEN

12

KI-PROMPTS

Der praxiserprobte Grund- und Aufbaukurs für alle, die im Verkauf schneller zum Abschluss kommen wollen – mit modernen Methoden, Übungsblättern und einer KI-Prompt-Bibliothek, die auf jedes Produkt und jede Branche passt.

Heinz G. Bader

Salesconsulting · Vertriebsentwicklung · Training

www.heinzbader.com

Bevor wir starten

Verkaufen beginnt nicht mit der perfekten Antwort.
Es beginnt mit der richtigen Frage.

Die meisten Verkaufsgespräche scheitern nicht an einem schlechten Produkt oder einem unfreundlichen Kunden. Sie scheitern daran, dass zu viel erklärt und zu wenig gefragt wird. Wer redet, gibt die Führung im Gespräch ab. Wer fragt, übernimmt sie – freundlich, unaufdringlich und mit echtem Interesse am Gegenüber.

Dieses Workbook verbindet zwei klassische Vertriebswerkzeuge mit den Möglichkeiten moderner KI: Nach jedem Kapitel findest du einen fertigen KI-Prompt mit Platzhaltern, mit dem du die Technik direkt auf dein Produkt und deine Branche überträgst.

„Verkaufen ist mehr, als nur Waren abzusetzen. Es ist die Kunst der Verständigung, der Wertschätzung und Beeinflussung anderer im gegenseitigen Vorteil.“

— CASSAN

Für wen ist dieses Workbook?

Einsteiger im Vertrieb

Schritt-für-Schritt-Einstieg ohne Fachjargon, mit Beispielen aus dem echten Verkaufsalltag.

Erfahrene Verkäufer:innen

Auffrischung und Schärfung der eigenen Formulierungen, ergänzt um KI-gestützte Übungswege.

PRAXIS-TIPP

So nutzt du dieses Workbook

Jedes Modul ist in 5–10 Minuten lesbar. Fülle die Übungsfelder mit echten Beispielen aus deinem Alltag aus. Die KI-Prompts kopierst du 1:1 in ChatGPT, Claude oder ein anderes KI-Tool.

Alles in einem Workbook

Alles, was du brauchst, um deine Gesprächsführung sofort spürbar zu verbessern.



4 Frageformen im Detail

Offen, geschlossen, alternativ, taktisch – mit Beispielen aus dem echten Verkaufsalltag.



12 KI-Prompt-Vorlagen

Fertige Prompts mit Platzhaltern für dein Produkt und deine Branche – sofort einsetzbar.



Einwand-Strategien

Wie du Einwände in offene Fragen verwandelst, bevor du überhaupt argumentierst.



Merkmal-Vorteil-Nutzen-System

Die bewährte Argumentationskette, Schritt für Schritt mit Übungsblättern.



25+ Übungsfelder

Zum direkten Ausfüllen am Bildschirm oder ausgedruckt, für nachhaltigen Praxistransfer.



30-Tage-Transfer-Plan

Damit das Gelernte nicht Theorie bleibt, sondern in deinen Alltag übergeht.

IN 3 SCHRITTEN STARTKLAR

- 1 Lesen & verstehen:** Arbeite die Module der Reihe nach durch – jedes baut auf dem vorherigen auf.
- 2 Üben:** Fülle die Übungsfelder mit echten Beispielen aus deinem Verkaufsalltag aus.
- 3 Mit KI vertiefen:** Nutze die Prompts, um die Technik auf dein konkretes Produkt oder deine Branche zu übertragen.

Inhaltsverzeichnis

01	Warum Fragen den Unterschied machen	06
02	Die vier Frageformen im Überblick	08
—	A · Offene Fragen: der Türöffner	09
—	B · Geschlossene Fragen: der Abschluss-Hebel	11
—	C · Alternativfragen: die elegante Lenkung	12
—	D · Taktische Fragen: die Werkzeugkiste	13
03	Praxis: Einwände in offene Fragen verwandeln	15
04	Nutzendarstellung & Argumentationstechnik	16
—	Merkmal – Vorteil – Nutzen	17
—	Übungsblätter: Nutzenargumentation	19
05	Stoffsammlung: deine Argumentbibliothek	21
06	KI-Prompt-Bibliothek	22
07	Dein Transfer-Plan	25

MODUL

01

Warum Fragen den Unterschied machen

Fragetechnik als Führungsinstrument im Gespräch.

Eine einzige Frage kann ein Gespräch retten – oder einen Verkauf entscheiden.

Die Fragetechnik gehört zu den wichtigsten Schlüsselkompetenzen in jedem Verkaufsgespräch. Wer Gespräche aktiv mit gezielten Fragen führt, behält die Kontrolle ohne zu dominieren.



Vertrauen aufbauen

Dein Kunde fühlt sich verstanden statt abgefertigt.



Interesse wecken

Du erfährst, was wirklich zählt – statt zu raten.



Gespräch lenken

Du gibst die Richtung vor, ohne zu drängen.



Einwände früh erkennen

Du reagierst, bevor ein Einwand zum Abbruch wird.



Zeit gewinnen

Eine Rückfrage gibt dir Raum für die nächste Idee.



Sich abgleichen

Du prüfst laufend: Sind wir noch auf einer Linie?

MERKSATZ

„Nur wer intelligente Fragen stellt, erhält auch intelligente, weiterführende Antworten.“

Reflexion

IN MEINEM LETZTEN KUNDENGESPRÄCH HABE ICH ÜBERWIEGEND ...

DIESE AUSSAGE WERDE ICH BEIM NÄCHSTEN MAL DURCH EINE FRAGE ERSETZEN

✨ KI-PROMPT

KI-Prompt 01 – Dein persönlicher Frage-Check

Lass dir auf Basis eines echten Gesprächs konkrete Verbesserungsvorschläge geben.

Ich verkaufe **[PRODUKT/DIENSTLEISTUNG]** in der Branche **[BRANCHE]** an **[ZIELGRUPPE]**.

Hier ist eine kurze Zusammenfassung meines letzten Kundengesprächs:

[KURZE GESPRÄCHSZUSAMMENFASSUNG EINFÜGEN]

Analysiere, an welchen Stellen ich Aussagen statt Fragen genutzt habe. Formuliere mir für jede Stelle eine bessere, offene Frage – passend zu meiner Branche.

[PRODUKT] dein Angebot

[BRANCHE] dein Marktumfeld

[ZIELGRUPPE] deine Kunden

[EINWAND] typischer Einwand

PRAXIS-TIPP

Warum das funktioniert

KI-Tools kennen kein Lampenfieber und keine Betriebsblindheit. Sie erkennen Muster in deiner Sprache, die du selbst oft nicht wahrnimmst. Je konkreter deine Gesprächszusammenfassung, desto präziser die Rückmeldung.

MODUL

02

Die vier Frageformen im Überblick

Vier Frageformen – ein Werkzeugkasten für jede Gesprächsphase.

Nicht jede Frage passt in jede Gesprächsphase. Die Kunst liegt in der Auswahl.

Es gibt vier Grundtypen von Fragen. Jede hat eine eigene Funktion und ihren eigenen richtigen Moment im Gespräch.

TYP A

Offene Fragen

Liefern Informationen. Beginnen mit Wer, Wie, Was, Wann, Wo, Warum.

„Was ist Ihnen dabei besonders wichtig?“

TYP B

Geschlossene Fragen

Führen zu einer Entscheidung. Antwort: Ja oder Nein.

„Sehen Sie das auch so?“

TYP C

Alternativfragen

Lenken die Wahl auf zwei passende Optionen – nicht auf das „Ob“.

„Passt es Ihnen diese oder nächste Woche besser?“

TYP D

Taktische Fragen

Spezialwerkzeuge für schwierige Momente im Gespräch.

„Wenn überhaupt – wie müsste unser Angebot aussehen?“

PRAXIS-TIPP

Die Grundregel

Je klarer und präziser deine Frage, desto klarer und präziser die Antwort. Vage Fragen erzeugen vage Antworten – und bringen dich nicht weiter.

Der Türöffner

Offene Fragen geben keine Antwortrichtung vor. Sie eignen sich besonders, um zu Beginn eines Gesprächs möglichst viel über die Situation, Wünsche und Erwartungen deines Gegenübers zu erfahren.

Eine kleine Umstellung – große Wirkung

GESCHLOSSEN (SCHWACH)	OFFEN (UMSATZSTARK)
„Wünschen Sie ein Dessert?“	„Was wünschen Sie als Dessert?“
„Kann ich Ihnen helfen?“	„Wie kann ich Ihnen weiterhelfen?“
„Interessiert Sie unser Angebot?“	„Was interessiert Sie an unserem Angebot besonders?“

Die geschlossene Variante lässt sich leicht mit „Nein“ beantworten. Die offene Variante setzt voraus, dass es ein „Ja, etwas“ gibt – und lenkt die Aufmerksamkeit automatisch auf das Positive.

Auch zum Klären von Einwänden

KUNDENAUSSAGE	DEINE OFFENE RÜCKFRAGE
„Der Preis ist zu hoch.“	„Womit vergleichen Sie das genau?“
„Andere können das besser.“	„Was meinen Sie konkret mit besser?“
„Das passt für uns nicht.“	„Welche Gründe sprechen für Sie dagegen?“

PRAXIS-TIPP

Merke

Oft zeigt sich erst durch eine offene Rückfrage, ob ein Einwand echt ist oder nur ein Vorwand. Frag nach, statt zu verteidigen.

Übung: Schärfe deine offenen Fragen

Formuliere zu jeder geschlossenen Frage eine offene, umsatzstärkere Variante.

GESCHLOSSEN

„Sind Sie mit dem aktuellen Anbieter zufrieden?“

DEINE OFFENE VERSION

.....

GESCHLOSSEN

„Brauchen Sie noch weitere Informationen?“

DEINE OFFENE VERSION

.....

GESCHLOSSEN

„Gefällt Ihnen das Angebot?“

DEINE OFFENE VERSION

.....

DIE FRAGEWÖRTER

Wer · Wie · Was · Wann · Wo · Warum · Weshalb

🌟 KI-PROMPT

KI-Prompt 02 – Offene Bedarfsanalyse-Fragen generieren

Lass dir 10 branchenspezifische, offene Fragen für die Gesprächseröffnung erstellen.

Ich verkaufe **[PRODUKT/DIENSTLEISTUNG]** an **[ZIELGRUPPE]** in der Branche **[BRANCHE]**.
Erstelle mir 10 offene W-Fragen für die Bedarfsanalyse zu Gesprächsbeginn. Die Fragen sollen herausfinden: aktuelle Situation, größte Herausforderung, bisherige Lösung und Entscheidungskriterien des Kunden. Formuliere jede Frage branchenspezifisch und natürlich klingend – kein Standard-Smalltalk.

[PRODUKT] dein Angebot

[BRANCHE] dein Marktumfeld

[ZIELGRUPPE] deine Kunden

[EINWAND] typischer Einwand

Der Abschluss-Hebel

Geschlossene Fragen werden mit „Ja“ oder „Nein“ beantwortet. Sie eignen sich, um Zwischenstände abzusichern und das Gespräch gezielt Richtung Entscheidung zu bewegen – vorausgesetzt, du erwartest ein „Ja“.

Typische, sinnvolle Anwendungen

- ✓ Zustimmung einholen: „Können wir das so festhalten?“
- ✓ Teilergebnisse sichern: „Sehen Sie das auch so?“
- ✓ Verständnis prüfen: „Habe ich mich klar ausgedrückt?“
- ✓ Nächsten Schritt einleiten: „Wollen wir das umsetzen?“

PRAXIS-TIPP

Die Stolperfalle

„Hat es Ihnen geschmeckt?“ bringt dich nicht weiter – „Wie hat es Ihnen geschmeckt?“ schon. Prüfe bei jeder geschlossenen Frage: Erwarte ich wirklich ein „Ja“? Wenn nicht, wähle die offene Variante.

Faustregel für die Gesprächseröffnung

Formuliere besonders am Anfang eines Gesprächs deine Fragen so, dass dein Gegenüber leicht mit „Ja“ antworten kann. Jedes „Ja“ baut Zustimmung auf, die später trägt.

🌟 KI-PROMPT

KI-Prompt 03 – Abschluss-Fragen für deinen Verkaufsprozess

Lass dir passende Bestätigungs- und Abschlussfragen für jede Phase erstellen.

Mein Verkaufsprozess für **[PRODUKT/DIENSTLEISTUNG]** hat folgende Phasen:

[PHASEN NENNEN, z. B. Bedarfsanalyse – Angebotspräsentation – Abschluss].

Formuliere mir für jede Phase 2–3 geschlossene Fragen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit mit „Ja“ beantwortet werden und mich einen konkreten Schritt weiter Richtung Abschluss bringen.

Die elegante Lenkung

Die Alternativfrage verbindet das Beste aus offener und geschlossener Form: Du gibst zwei passende Optionen vor – die Entscheidung „ob überhaupt“ stellt sich gar nicht mehr, nur noch „welche“.

SCHWACH

„Haben Sie dann und dann Zeit?“

Führt meist zu einer Ablehnung – Zeit hat heute niemand „einfach so“.

STARK

„Passt es Ihnen diese oder nächste Woche besser?“

Deutlich höhere Erfolgsquote – die Auswahl ist bereits eingegrenzt.

Interessant dabei: In den meisten Fällen entscheidet sich der Gefragte für die zuletzt genannte Option. Nenne deshalb die für dich passendere Alternative bewusst zuletzt.

PRAXIS-TIPP

Die verschärfte Variante

Nenne zuerst die anspruchsvollere Option, dann die angenehme Alternative: „Möchten Sie die Premium-Ausstattung, oder genügt Ihnen die im Grundpreis enthaltene Basisversion?“ Die zweite Option wirkt durch den Kontrast besonders attraktiv.

DEINE ALTERNATIVFRAGE FÜR DIE TERMINVEREINBARUNG

✨ KI-PROMPT

KI-Prompt 04 – Alternativfragen für dein Angebot

Erzeuge passgenaue Alternativfragen für Termine, Pakete oder Produktvarianten.

Ich biete **[PRODUKT/DIENSTLEISTUNG]** in **[ANZAHL]** Varianten an:

[OPTIONEN KURZ NENNEN, z. B. Basic / Professional / Premium].

Formuliere mir 5 Alternativfragen, die jeweils zwei Optionen elegant gegenüberstellen – so, dass die für mich wirtschaftlich bessere Option am Ende genannt wird und damit als die attraktivere Alternative wahrgenommen wird.

Die Werkzeugkiste für besondere Momente

Taktische Fragen sind Spezialwerkzeuge. Setze sie gezielt und bewusst ein.

Die Gegenfrage

Bei Einwänden: lässt dein Gegenüber präzisieren, gibt dir Bedenkzeit.

K: „Ihr Service ist schlecht.“ → „Womit genau haben Sie schlechte Erfahrungen gemacht?“

Die Kontrollfrage

Bestätigt, dass ihr noch auf einer Linie seid – besonders bei der Präsentation.

„Passt Ihnen diese Lösung so?“

Die Motivierungsfrage

Wertet dein Gegenüber auf und öffnet für Zustimmung.

„Mit Ihrem Qualitätsanspruch achten Sie sicher auch auf ...“

Die „Wenn-überhaupt“-Frage

Öffnet eine Tür, wenn dein Gegenüber gerade „Nein“ gesagt hat.

„Wenn überhaupt – wie müsste unser Angebot aussehen, damit Sie begeistert wären?“

ACHTUNG

Vorsicht: die Suggestivfrage

„Sie sind doch sicher auch der Meinung, dass ...?“ wirkt manipulativ – Menschen reagieren ablehnend, wenn sie sich gedrängt fühlen. Formuliere stattdessen: „Sind Sie der Meinung, dass ...?“ Das bringt verlässlichere Antworten.

🌟 KI-PROMPT

KI-Prompt 05 – Taktische Fragen für deine Problemsituationen

Lass dir alle vier taktischen Fragetypen für dein häufigstes Gesprächsproblem formulieren.

Ich verkaufe **[PRODUKT/DIENSTLEISTUNG]** in der Branche **[BRANCHE]**.

Mein häufigstes Gesprächsproblem ist: **[SITUATION BESCHREIBEN, z. B. Kunde sagt „kein Budget“ / Kunde sagt „ich muss noch nachdenken“]**.

Formuliere mir für diese Situation je eine passende: 1) Gegenfrage, 2) Kontrollfrage, 3) Motivierungsfrage, 4) Wenn-überhaupt-Frage. Alle Fragen sollen zur meiner Branche und meinem Angebot passen.

MODUL

03

Praxis: Einwände in offene Fragen verwandeln

Vom Einwand zur Klarheit: erst verstehen, dann argumentieren.

Der größte Fehler bei Einwänden: sofort argumentieren. Der bessere Weg: erst verstehen.

Trage in der Spalte rechts deine eigene offene Rückfrage ein – bezogen auf typische Einwände aus deinem Alltag.

TYPISCHER EINWAND	DEINE OFFENE RÜCKFRAGE
„Das ist mir zu teuer.“	
„Ich muss das noch überdenken.“	
„Wir haben schon einen Anbieter.“	
„Das brauche ich jetzt nicht.“	
„Schicken Sie mir erst mal Unterlagen.“	

PRAXIS-TIPP

So gehst du vor

- 1 Einwand wahrnehmen, ohne zu unterbrechen.
- 2 Mit einer offenen Frage nachhaken: „Wie meinen Sie das genau?“
- 3 Erst nach der Antwort: gezielt mit Nutzen argumentieren (Modul 04).

✨ KI-PROMPT

KI-Prompt 06 – Deine persönliche Einwand-Bibliothek

Lass dir die 5 häufigsten Einwände deiner Branche plus Rückfragen erstellen.

Ich verkaufe **[PRODUKT/DIENSTLEISTUNG]** in der Branche **[BRANCHE]** an **[ZIELGRUPPE]**.

Mein häufigster Einwand lautet: „**[EINWAND EINFÜGEN]**“.

Gib mir 5 weitere typische Einwände, die in meiner Branche realistisch vorkommen. Formuliere zu jedem Einwand eine offene Rückfrage, die den wahren Grund dahinter aufdeckt – ohne defensiv zu klingen oder sofort zu argumentieren.

[PRODUKT] dein Angebot

[BRANCHE] dein Marktumfeld

[ZIELGRUPPE] deine Kunden

[EINWAND] typischer Einwand

MODUL

04

Nutzendarstellung & Argumentationstechnik

Vom Merkmal zum Nutzen: warum Argumente wirklich überzeugen.

Es wird nie das Produkt gekauft.
Es wird immer der Nutzen erworben.

Sobald du die Situation deines Kunden über Fragen verstanden hast, beginnt die Angebotsphase. Hier entscheidet sich, ob deine Argumente wirken – oder ob du nur Eigenschaften aufzählst.

Drei Regeln für überzeugende Argumentation

- 1 Die richtige Auswahl:** Nenne nur Argumente, die zu dem passen, was dein Kunde dir zuvor gesagt hat. Nicht jedes Argument passt zu jedem Kunden.
- 2 Merkmal → Nutzen übersetzen:** Beschreibe nicht nur die Eigenschaft, sondern was sie für genau diesen Kunden bedeutet.
- 3 Zustimmung sammeln:** Je mehr „Ja“ dein Kunde unterwegs sagt, desto leichter fällt ihm das Schluss-„Ja“.

PRAXIS-TIPP

Vorher / Nachher

REINE EIGENSCHAFT	NUTZENFORMULIERUNG
„Diese Kamera hat einen Compact-Flash-Slot.“	„Mit dieser Kamera drucken Sie Ihre Fotos direkt am Computer aus – ohne Kabelsalat.“

Die Merkmal-Vorteil-Nutzen-Kette

Diese vier Bausteine sind das Fundament jeder überzeugenden Argumentation. Setze pro Kette immer nur **ein** Merkmal, **einen** Vorteil und **einen** Nutzen ein – sonst verwässerst du die Wirkung.

BAUSTEIN	FUNKTION
1. Merkmal	Die sachliche Produkteigenschaft.
2. Vorteil	Der allgemeine Nutzen dieser Eigenschaft.
3. Nutzen	Die persönliche Bedeutung für genau diesen Kunden.
4. Bestätigungsfrage	Prüft, ob der Nutzen wirklich ankommt.

Beispiel: Mountainbike

Merkmal: 24-Gang-Schaltung → **Vorteil:** leichtes Treten am Berg → **Nutzen:** „Damit schaffen Sie endlich die Touren, von denen Ihre Freunde immer geschwärmt haben.“ → **Bestätigung:** „Ist das für Sie ein entscheidender Vorteil?“

DEIN BEISPIEL

1. MERKMAL

2. VORTEIL

3. NUTZEN FÜR DIESEN KUNDEN

4. BESTÄTIGUNGSFRAGE

✦ KI-PROMPT

KI-Prompt 07 – Merkmal-Vorteil-Nutzen-Ketten erstellen

Lass dir aus deinen Produktmerkmalen fertige, zielgruppengerechte Argumentationsketten bauen.

Hier sind 3 Merkmale meines Produkts **[PRODUKT/DIENSTLEISTUNG]**:

[MERKMAL 1], **[MERKMAL 2]**, **[MERKMAL 3]**.

Meine Zielgruppe ist **[ZIELGRUPPE]** in der Branche **[BRANCHE]**.

Ihr wichtigster Kaufgrund ist: **[HAUPTKAUFGRUND, z. B. Zeitersparnis / Kostensenkung / Sicherheit]**.

Baue mir für jedes Merkmal eine vollständige Merkmal-Vorteil-Nutzen-Kette, abgestimmt auf den Hauptkaufgrund meiner Zielgruppe. Jede Kette endet mit einer passenden Bestätigungsfrage.

Übungsblatt: Nutzenargumentation im Zweierschritt

Verbinde das Kundenmotiv direkt mit deinem Deckungsbeweis.

KUNDENMOTIV	DEIN DECKUNGSBEWEIS
„Sie sagten, Sie möchten ein sparsames Fahrzeug ...“	
„Sie wollen doch eine leistungsfähige Lösung ...“	
„Sie möchten ein Höchstmaß an Lieferbereitschaft ...“	
„Sie möchten rationeller arbeiten ...“	

Übungsblatt: Nutzenargumentation im Dreierschritt

Zwischen Motiv und Deckungsbeweis schiebst du eine Bestätigungsfrage ein – das sammelt ein zusätzliches „Ja“.

1. KUNDENMOTIV	2. NUTZEN & BESTÄTIGUNG	3. DECKUNGSBEWEIS
„Sie kaufen ein neues Fahrzeug ...“	„... dann denken Sie sicher auch an Sicherheit, oder?“	„... die haben Sie hier durch 6 Airbags.“

MODUL

05

Stoffsammlung: deine Argumentbibliothek

Deine persönliche Sammlung starker, kundenorientierter
Argumente.

Wer sich vorher die passenden Satzanfänge zurechtlegt, muss im Gespräch nicht mehr improvisieren.

Ergänze die folgenden Satzanfänge mit Blick auf dein Produkt oder deine Dienstleistung. So entsteht eine persönliche Bibliothek an Argumenten, aus der du im Gespräch frei schöpfen kannst.

Mein Angebot ...

- | | |
|---------------------|--------------------|
| ✓ sorgt für | ✓ spart |
| ✓ schützt vor | ✓ garantiert |
| ✓ befreit von | ✓ hilft bei |
| ✓ schafft | ✓ verhindert |
| ✓ stärkt | ✓ sichert |
| ✓ erleichtert | ✓ erhöht |
| ✓ verbessert | ✓ verringert |

✨ **KI-PROMPT**

KI-Prompt 08 – Argumentbibliothek automatisch befüllen

Lass dir alle 14 Satzanfänge in einem Schritt für dein Angebot ausformulieren.

Mein Angebot ist **[PRODUKT/DIENSTLEISTUNG]** für **[ZIELGRUPPE]** in der Branche **[BRANCHE]**.
Der wichtigste Nutzen für meine Kunden ist: **[WICHTIGSTER NUTZEN]**.
Vervollständige für mich folgende 14 Satzanfänge jeweils mit einem kurzen, konkreten Halbsatz:
sorgt für / schützt vor / befreit von / schafft / stärkt / erleichtert / verbessert / spart / garantiert /
hilft bei / verhindert / sichert / erhöht / verringert.

MODUL

06

KI-Prompt-Bibliothek

Alle Prompts gesammelt – plus drei weiterführende Vertiefungs-Prompts.

Übung macht den Meister – und ein KI-Tool ist rund um die Uhr verfügbar.

Auf den letzten Seiten hast du bereits 8 Prompts kennengelernt. Hier kommen drei weiterführende Prompts für deine gesamte Gesprächsstrategie.

[PRODUKT] dein Angebot

[BRANCHE] dein Marktumfeld

[ZIELGRUPPE] deine Kunden

[EINWAND] typischer Einwand

✦ KI-PROMPT

KI-Prompt 09 – Kompletter Gesprächsleitfaden

Lass dir einen vollständigen Leitfaden mit allen vier Frageformen erstellen.

Erstelle mir einen vollständigen Gesprächsleitfaden für ein Verkaufsgespräch über **[PRODUKT/DIENSTLEISTUNG]** mit **[ZIELGRUPPE]** in der Branche **[BRANCHE]**.

Gliedere ihn in 4 Phasen:

- 1) Gesprächseröffnung (offene Fragen zur Situation),
- 2) Bedarfsanalyse (offene + taktische Fragen),
- 3) Angebotsphase (Merkmal-Vorteil-Nutzen-Argumente),
- 4) Abschluss (Alternativ- und geschlossene Fragen).

Pro Phase: 3 konkrete Formulierungen, angepasst an meine Branche.

✧ KI-PROMPT

KI-Prompt 10 – Einwand-Rollenspiel

Übe per Rollenspiel mit einem KI-Kunden, der typische Einwände deiner Branche bringt.

Du bist ein leicht skeptischer Kunde für **[PRODUKT/DIENSTLEISTUNG]** aus der Branche **[BRANCHE]**.

Dein Haupteinwand lautet: „**[TYPISCHER EINWAND]**“.

Ich übe meine Gesprächsführung. Antworte realistisch und kurz. Wenn ich eine geschlossene Frage stelle, weise mich kurz darauf hin und schlage eine offene Alternative vor. Starte mit deinem Einwand.

✧ KI-PROMPT

KI-Prompt 11 – Stärken in Nutzensprache übersetzen

Verwandle eine Liste von Eigenschaften in fertige, überzeugende Verkaufsargumente.

Hier sind Eigenschaften meines Angebots **[PRODUKT/DIENSTLEISTUNG]**
[STICHPUNKTLISTE DER EIGENSCHAFTEN]

Meine Zielgruppe **[ZIELGRUPPE]** entscheidet vor allem aufgrund von **[HAUPTKAUFGRUND, z. B. Zeitersparnis / Kostenreduktion / Sicherheit]**

Übersetze jede Eigenschaft in einen Nutzensatz nach dem Schema „Das bedeutet für Sie ...“.
Sortiere die Ergebnisse nach Überzeugungskraft – stärkstes Argument zuerst.

✨ KI-PROMPT

KI-Prompt 12 – Social-Media-Posts aus Workbook-Inhalten

Verwandle Workbook-Inhalte in fertige Posts für LinkedIn, Instagram oder Facebook.

Ich vermarkte **[PRODUKT/DIENSTLEISTUNG]** auf **[PLATTFORM, z. B. LinkedIn / Instagram]** an **[ZIELGRUPPE]**.

Schreibe mir 5 kurze Social-Media-Posts (max. 150 Wörter je Post), die auf folgendem Lerninhalt aufbauen: **[THEMA ODER KERNAUSSAGE AUS DIESEM WORKBOOK]**.

Jeder Post soll einen konkreten Tipp enthalten, mit einer Frage enden und einen klaren Hinweis auf mein Workbook oder Angebot enthalten.

PRAXIS-TIPP

Dein Prompt-System im Überblick

- ✓ Prompt 01: Frage-Check auf Basis eines echten Gesprächs
- ✓ Prompt 02: Offene Bedarfsanalyse-Fragen generieren
- ✓ Prompt 03: Abschluss-Fragen für deinen Verkaufsprozess
- ✓ Prompt 04: Alternativfragen für Pakete und Optionen
- ✓ Prompt 05: Taktische Fragen für Problemsituationen
- ✓ Prompt 06: Persönliche Einwand-Bibliothek erstellen
- ✓ Prompt 07: Merkmal-Vorteil-Nutzen-Ketten bauen
- ✓ Prompt 08: Argumentbibliothek automatisch befüllen
- ✓ Prompt 09: Kompletter Gesprächsleitfaden
- ✓ Prompt 10: Einwand-Rollenspiel mit KI
- ✓ Prompt 11: Stärken in Nutzensprache übersetzen
- ✓ Prompt 12: Social-Media-Posts aus Workbook-Inhalten

Tipp: Speichere die Prompts mit ausgefüllten Platzhaltern in einer Notiz-App – so startest du beim nächsten Mal sofort.

MODUL

07

Dein Transfer-Plan

Wissen sichern: dein konkreter Plan für die nächsten 30 Tage.

Wissen ohne Anwendung verflüchtigt sich.
Plane jetzt deinen nächsten Schritt.

DIESE FRAGEFORM WERDE ICH DIESE WOCHE BEWUSST ÖFTER EINSETZEN

MEIN NÄCHSTES KUNDENGESPRÄCH, IN DEM ICH ES KONKRET ANWENDE

MEIN WICHTIGSTES MERKMAL-VORTEIL-NUTZEN-ARGUMENT, FRISCH FORMULIERT

SO MESSE ICH IN 30 TAGEN MEINEN FORTSCHRITT

KURZ-CHECK VOR JEDEM GESPRÄCH

- ✓ Habe ich mehr Fragen als Aussagen vorbereitet?
- ✓ Ist mindestens eine meiner Fragen offen formuliert?
- ✓ Kenne ich den konkreten Nutzen meines Angebots für genau diesen Kunden?
- ✓ Habe ich eine Bestätigungsfrage für meine Argumentation parat?
- ✓ Kenne ich die wahrscheinlichsten Einwände – und meine Rückfragen dazu?



Workbook abgeschlossen – gut gemacht!

Du kennst jetzt alle vier Frageformen, das Merkmal-Vorteil-Nutzen-System und 12 KI-Prompts für deinen Alltag. Der nächste Schritt: anwenden.

„Das Versprechen, das man mit sich selbst abschließt, ist am schwersten zu realisieren. Viel Kraft und Energie für diese Herausforderung!“

HEINZ G. BADER

Kurz-Glossar zum Nachschlagen

BEGRIFF	BEDEUTUNG
Offene Frage	Frage ohne Antwortvorgabe, liefert Informationen (Wer/Wie/Was ...).
Geschlossene Frage	Frage mit Ja/Nein-Antwort, sichert Zustimmung ab.
Alternativfrage	Bietet zwei passende Optionen statt „ob überhaupt“.
Taktische Frage	Spezialwerkzeug für Einwände und schwierige Gesprächsmomente.
Merkmal-Vorteil-Nutzen	Argumentationskette von Eigenschaft zu persönlicher Bedeutung.
Deckungsbeweis	Konkreter Beleg, der ein Kundenmotiv bestätigt.

HEINZ G. BADER · SALESCONSULTING

Über den Trainer

Heinz G. Bader begleitet seit über drei Jahrzehnten Verkäuferinnen, Verkäufer und Unternehmen in Vertriebsentwicklung und Training – praxisnah, klar und ohne unnötige Theorie.

Viel Erfolg bei der Umsetzung!

www.heinzbader.com