



SPIN-Selling ist eine Verkaufsstrategie, die von Neil Rackham entwickelt wurde und durch die Huthwaite Unternehmensberatung gelehrt wird. SPIN ist ein Akronym. Die 4 Buchstaben stehen jeweils für eine ganz bestimmte Frageart im Verkaufsgespräch.

S SITUATIONSFRAGEN:

Situationsfragen sind Fragen nach Fakten und Hintergründen zu der aktuellen Situation des Gesprächspartners. Durch sie versteht der Verkäufer die aktuelle Situation in der sich der Kunde befindet.

BEISPIEL:

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie zur Zeit?
Wie managen Sie Ihre EDV-Prozesse?

P PROBLEMFragen:

Problemfragen hinterfragen Probleme oder Schwierigkeiten des Kunden in seiner jetzigen Situation.

BEISPIEL:

Wie schwierig finden Sie es qualifizierte Mitarbeiter für Ihren Betrieb zu interessieren?
Von anderen Unternehmern höre ich häufig, dass es immer schwieriger wird neue Verkäufer schnell und erfolgreich einzuarbeiten. Wie sind da Ihre Erfahrungen?

I AUSWIRKUNGSFRAGEN (Implication):

Durch Auswirkungsfragen mache ich das Problem im Kopf des Kunden größer. Sie helfen deinem Kunden also dabei, sein Problem in seiner ganzen Dringlichkeit und mit den entsprechenden Konsequenzen zu betrachten.

BEISPIEL:

Hat der Fachkräftemangel bereits zu Qualitätseinbußen in den Produktionsprozessen geführt?
Welche Auswirkungen hat der hohe Krankenstand auf die Produktivität?

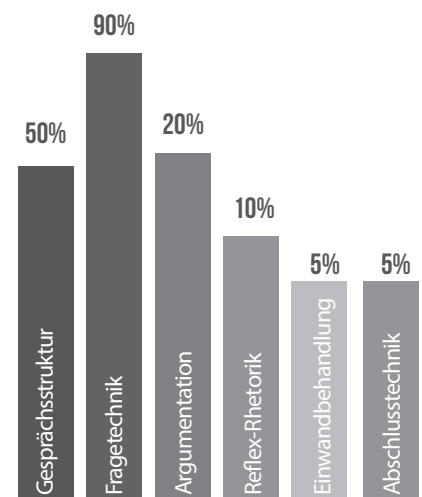
N LÖSUNGSFRAGEN (Need-Pay-Off):

Mit Lösungsfragen fragst du den Kunden danach, was deine Produktlösung für ihn bringen würde.

BEISPIEL:

Was würde Ihnen eine Analyse Ihrer derzeitigen Versorgungssituation bringen?
Wie würde sich eine einheitliche Ausbildung Ihrer Verkäufer auf die Vertriebsergebnisse auswirken?

AUSWIRKUNGSBEREICHE:



INFOS & ANMELDUNG unter:

www.bottin.de/verkaufseminar

LASS UNS IN KONTAKT BLEIBEN:

- www.bottin.de
- 0911 / 49036660
- info@bottin-training.de
- [twitter/thomasbottin](https://twitter.com/thomasbottin)
- [xing.com/profile/Thomas_Bottin](https://www.xing.com/profile/Thomas_Bottin)