Sales Elite

Skript

Formulierungen für Zusatzangebote zum Kopieren

Elf Formulierungen in Sie-Form mit Lücken, vom Erkunden des Bedarfs über Cross-Selling und Upselling bis zum Umgang mit einem Nein.

So nutzt du die Formulierungen: Wähle die Sätze, die zu deinem Gespräch passen, und ersetze die Lücken in eckigen Klammern.

Bedarf erkunden

- „Wofür werden Sie [Produkt] im Alltag einsetzen?"
- „Welche Aufgabe soll [Produkt] für Sie als Erstes lösen?"
- „Was müsste passieren, damit sich [Produkt] für Sie in einem Jahr gelohnt hat?"

Cross-Selling anbieten

- „Sie hatten erwähnt, dass [Problem]. Dafür gibt es [Zusatzleistung], damit [Nutzen]."
- „Passend zu [Produkt] gibt es [Zusatzleistung]. Soll ich Ihnen kurz zeigen, was Ihnen das bringt?"
- „Möchten Sie [Zusatzleistung] gleich mitbestellen oder lieber später entscheiden?"

Upselling anbieten

- „Wenn Ihr Team auf [Zahl] Personen wächst, passt [größere Variante] besser. Wollen wir beide Varianten vergleichen?"
- „Der Unterschied zwischen [Variante A] und [Variante B] liegt in [Merkmal]. Für Sie heißt das [Nutzen]."
- „Sollen wir mit [Variante A] starten und in [Zeitraum] prüfen, ob [Variante B] sinnvoll ist?"

Auf ein Nein reagieren

- „Verstanden, dann bleiben wir bei [Produkt]."
- „Darf ich mich in [Zeitraum] noch einmal melden und nachfragen, ob [Zusatzleistung] dann passt?"