

 **MISSION
MITTELSTAND**

Für ein neues Wirtschaftswunder


MATTHIAS AUMANN

DEIN SKRIPT FÜR JEDES **VERKAUFSGESPRÄCH**

SO ENTWICKELST DU MIT KI EINEN LEITFADEN, DURCH DEN
ABSCHLÜSSE ZU ABSOLUTEN SELBSTLÄUFERN WERDEN

WARUM DU MIT DIESER VORLAGE ENDLICH VERLÄSSLICH VERKAUFST

Die meisten Verkaufsgespräche im Mittelstand basieren auf genau einer Sache: Bauchgefühl. Mal sitzt der Abschluss, mal nicht. Mal trifft man die richtigen Argumente, mal gerät man ins Stocken. Mal fallen einem die passenden Fragen ein, mal merkt man hinterher, was man hätte fragen sollen. Vertrieb wird so zum Glücksspiel.

Genau das ändern wir jetzt. Du baust dir ein schriftliches Verkaufsskript, das die richtigen Fragen stellt, die wichtigsten Einwände abfedert und sauber zum Abschluss führt. Egal, ob du selbst verkaufst, jemanden im Team hast oder dein Vertrieb gerade erst aufgebaut wird. Die KI hilft dir, dieses Skript an einem Vormittag zu bauen, statt es immer wieder aufzuschieben.

In den drei Schritten auf den folgenden Seiten gehst du genau das durch. Du brauchst kein Vorwissen, keinen IT-Crack und keine teure Software. Ein Claude-Zugang (oder alternativ ChatGPT) reicht. Den Rest machen wir gemeinsam.

TIPP

Plane für jeden Schritt 30 bis 45 Minuten ein. An einem konzentrierten Vormittag steht dein erstes Verkaufsskript samt erstem Test. Ab da arbeitet es für dich. Bei jedem Kundengespräch.

Viel Spaß bei der Umsetzung!

SCHRITT 1: DEN ROTEN FADEN DEINES GOLDSTANDARDS MIT KI HERAUSARBEITEN

Bevor du ein Skript baust, brauchst du eine klare Struktur für dein Verkaufsgespräch. Welche Phasen durchläuft ein gutes Gespräch? Welche Fragen gehören wohin? An welcher Stelle entscheidet sich, ob es zum Abschluss kommt?

Wenn du schon viel verkauft, hast du das im Gefühl, aber selten schriftlich. Wenn du gerade erst anfängst, hast du vielleicht gar keine Vorstellung davon, wie ein gutes Gespräch aufgebaut ist. In beiden Fällen hilft dir die KI: Sie liefert dir eine durchdachte Struktur und schlägt dir die Fragen, Argumente und Reaktionen vor, die in deiner Branche typischerweise funktionieren. Du gehst den Vorschlag durch und schärfst ihn mit deiner Erfahrung nach.

PROMPT ZUM KOPIEREN

Du bist Vertriebsexperte für mittelständische Betriebe in Deutschland. Ich brauche deine Hilfe, um den roten Faden für meine Verkaufsgespräche zu entwickeln.

Mein Unternehmen: [Branche, Region]. Ich biete: [kurze Beschreibung des Angebots]. Mein typischer Kunde: [Privatkunde / Geschäftskunde, kurze Beschreibung]. Der durchschnittliche Auftragswert liegt bei [X Euro]. Ein Erstgespräch findet bei mir meistens [vor Ort / telefonisch / per Video] statt.

Stell mir jetzt 5 gezielte Rückfragen, um meine Verkaufssituation zu verstehen. Danach lieferst du mir einen Vorschlag für:

- 1. Den roten Faden meines Verkaufsgesprächs in 5 bis 7 klar abgegrenzten Phasen (z. B. Begrüßung, Bedarfsanalyse, Lösungspräsentation, Einwandbehandlung, Abschluss)*
- 2. Pro Phase eine Beschreibung in einem Satz, was das Ziel ist*
- 3. Pro Phase die 2 bis 3 wirksamsten Fragen oder Aussagen, die in meiner Branche und für meinen Kundentyp typischerweise funktionieren*

DEIN AUFTRAG

Führe das Gespräch mit der KI und trage die Phasen deines Verkaufsgesprächs unten ein. Diese Phasenstruktur ist das Skelett, das in Schritt 2 zum vollständigen Skript wird.

SCHRITT 1: DEN ROTEN FADEN DEINES GOLDSTANDARDS MIT KI HERAUSARBEITEN

Phase 1

Name der Phase:	<input type="text"/>
Ziel:	<input type="text"/>
Wichtigste Fragen oder Aussagen:	<input type="text"/>

Phase 2

Name der Phase:	<input type="text"/>
Ziel:	<input type="text"/>
Wichtigste Fragen oder Aussagen:	<input type="text"/>

Phase 3

Name der Phase:	<input type="text"/>
Ziel:	<input type="text"/>
Wichtigste Fragen oder Aussagen:	<input type="text"/>

Phase 4

Name der Phase:	<input type="text"/>
Ziel:	<input type="text"/>
Wichtigste Fragen oder Aussagen:	<input type="text"/>

SCHRITT 1: **DEN ROTEN FADEN DEINES GOLDSTANDARDS MIT KI HERAUSARBEITEN**

Phase 5

Name der Phase:	<input type="text"/>
Ziel:	<input type="text"/>
Wichtigste Fragen oder Aussagen:	<input type="text"/>

Phase 6

Name der Phase:	<input type="text"/>
Ziel:	<input type="text"/>
Wichtigste Fragen oder Aussagen:	<input type="text"/>

Phase 7

Name der Phase:	<input type="text"/>
Ziel:	<input type="text"/>
Wichtigste Fragen oder Aussagen:	<input type="text"/>

SCHRITT 2: DAS VOLLSTÄNDIGE VERKAUFSSKRIPT BAUEN

Die Struktur steht. Jetzt geht es darum, jede Phase mit konkreten Sätzen, Fragen und Antworten zu füllen. Das Ergebnis ist ein druckreifes Verkaufsskript, das du im nächsten Gespräch direkt einsetzen kannst.

Wichtig ist: Ein gutes Skript ist kein Drehbuch, das du auswendig herunterleierst. Es ist ein Leitfaden, der die richtigen Fragen, die stärksten Argumente und die wirksamsten Antworten auf Einwände an einem Ort versammelt. So gehst du in jedes Kundengespräch mit klarer Orientierung statt mit dem Bauchgefühl, dass schon irgendwie alles passen wird.

PROMPT ZUM KOPIEREN

Auf Basis der Phasenstruktur aus dem letzten Gespräch [hier die Phasen aus Schritt 1 einfügen] erstellst du mir ein vollständiges Verkaufsskript für mein Unternehmen.

Pro Phase lieferst du mir:

- 1. Ziel der Phase in einem Satz (was soll am Ende dieser Phase erreicht sein)*
- 2. Mein Verhalten in der Phase (z. B. viel fragen, aktiv zuhören, präsentieren, schweigen lassen, Druck rausnehmen)*
- 3. Die wichtigsten Sätze, Fragen oder Argumente, die in dieser Phase typischerweise funktionieren (so formuliert, wie ich sie aussprechen würde)*
- 4. Den Übergang zur nächsten Phase (wann und woran erkenne ich, dass die Phase abgeschlossen ist)*

Sprache: gesprochen, natürlich, kurze Sätze. Keine Verkäufer-Floskeln wie „Lassen Sie uns gemeinsam schauen“ oder „Wir bieten Ihnen die Möglichkeit“.

DEIN AUFTRAG

Lass dir das Skript generieren, drucke es aus und gehe es mit einem ehrlichen Blick durch. Markiere die Stellen, die noch nicht zu dir oder deinem Betrieb passen, und lass sie nachschärfen.

Wie du das Skript anschließend nach und nach verbesserst und es zum Standard für jedes Gespräch machst, lernst du Schritt für Schritt im Unternehmertraining von Mission Mittelstand.

SCHRITT 3: DEIN SKRIPT IM KI-ROLLENSPIEL TESTEN

Ein Skript auf dem Papier ist eine Sache. Es im echten Gespräch souverän anzuwenden, eine ganz andere. Der dritte Schritt schließt genau diese Lücke. Die KI spielt einen skeptischen Kunden, du gehst dein Skript durch und merkst sofort, wo es noch hakt.

Der Vorteil: Du kannst das beliebig oft wiederholen, mit unterschiedlichen Kundentypen und in unterschiedlichen Schwierigkeitsstufen. Was vorher nur in echten Kundengesprächen lernbar war (und dich bei jedem Patzer einen Auftrag gekostet hat), trainierst du jetzt risikofrei am Schreibtisch.

PROMPT ZUM KOPIEREN

Du spielst jetzt einen skeptischen Kunden aus folgender Situation: [Beschreibung des Kunden, z. B. Branche, Anlass für das Gespräch, bekannte Vorbehalte]. Antworte realistisch, bringe die typischen Einwände, lass dich nicht gleich überzeugen.

Ich gehe mit dir mein Verkaufsskript durch [hier das Skript aus Schritt 2 einfügen]. Reagiere auf jede meiner Aussagen so, wie ein echter Kunde reagieren würde.

Am Ende des Gesprächs gib mir ein ehrliches Feedback:

- 1. An welcher Stelle hat mein Skript am besten funktioniert?*
- 2. Wo war ich unklar oder bin ins Stocken geraten?*
- 3. Welche drei Verbesserungen schlägst du konkret vor?*

DEIN AUFTRAG

Spiele mindestens drei verschiedene Kundentypen durch. Notiere die Stellen, an denen das Skript noch hakt, und passe es entsprechend an. Nach dem dritten Durchlauf ist dein Skript für den Einsatz bereit.

Die drei größten Schwachstellen in meinem Skript:

1

2

3

DEIN ERGEBNIS: **ABSCHLÜSSE WERDEN ZUM SELBSTLÄUFER**

Am Ende dieser drei Schritte hältst du etwas in der Hand, was die meisten Mittelständler nie haben: einen schriftlichen Verkaufsleitfaden, der nachweislich Kunden überzeugt. Du hast ihn nicht nur auf Papier, du hast ihn auch schon im Rollenspiel getestet und geschärft.

Das Beste daran: Du gehst ab jetzt in jedes Verkaufsgespräch mit klarer Orientierung. Du weißt, welche Fragen du stellen willst, an welcher Stelle die stärksten Argumente kommen und wie du auf die häufigsten Einwände reagierst. Wenn du irgendwann ein Vertriebsteam aufbaust, hast du obendrein die fertige Grundlage, mit der jeder neue Mitarbeiter sofort einsteigen kann.

Eines steht damit fest: Verkaufen ist kein Glücksspiel mehr. Mit einem klaren Leitfaden gehst du jedes Gespräch souverän an.

UND DENK DARAN

LIEBER UNPERFEKT STARTEN ALS PERFEKT WARTEN.

Wenn du dieses Worksheet umsetzt, hast du deinen Vertrieb schon einen entscheidenden Schritt weiterentwickelt. Das ist aber nur eine von mehreren Säulen, die über den Erfolg deines Betriebs entscheiden. Die meisten Unternehmer scheitern nicht nur am Wissen, sondern auch an der Umsetzung im Tagesgeschäft. Deshalb arbeiten wir bei Mission Mittelstand mit unserer Unternehmer-KI, die unser Praxiswissen und die Erfahrung von über 5.500 Partnerbetrieben mit modernster Technologie verbindet. So schaffst du in wenigen Tagen das, wofür klassische Beratungen Monate brauchen.

Wenn du wissen willst, wie du dein Recruiting, deine Positionierung, deinen Vertrieb und deine internen Prozesse mit KI und zwei persönlichen Beratern an deiner Seite sauber aufstellst, dann sichere dir dein unverbindliches und vollständig kostenloses Erstgespräch!

SICHERE DIR JETZT DEIN KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH:
WWW.MATTHIAS-AUMANN.DE

