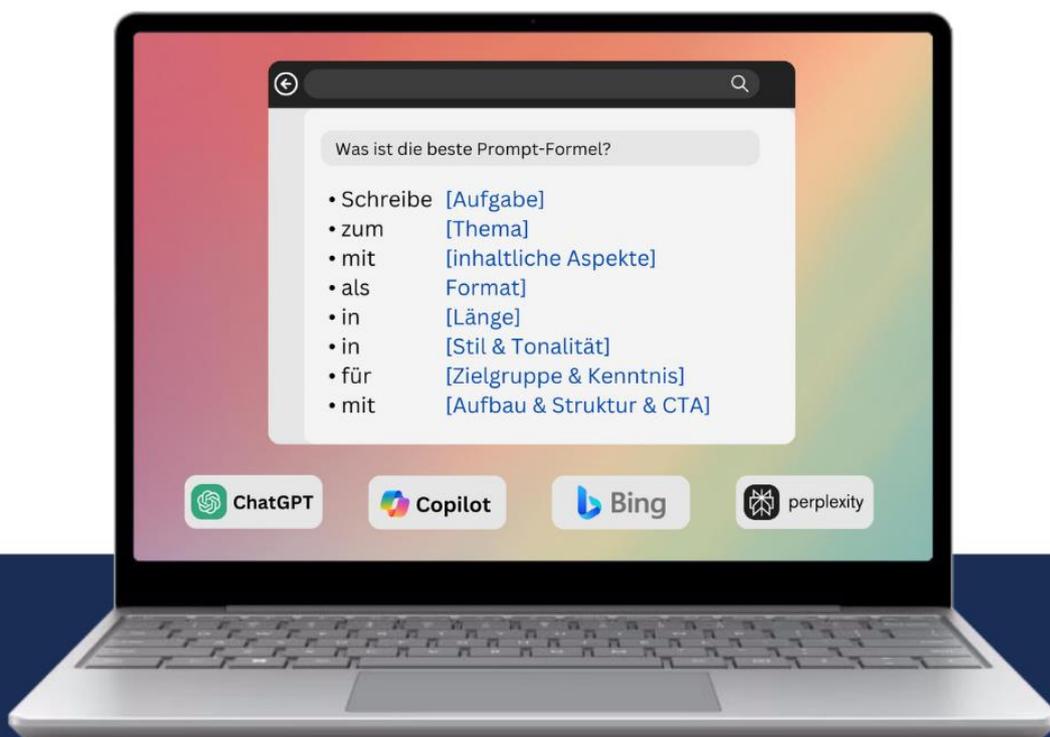


PROMPT-LISTE FÜR VERTRIEBLER



22 Prompt-Ideen zum Kopieren

Das ultimative Cheat-Sheet für jeden Vertriebler, der in die KI-Thematik einsteigen will! Hier findest du praktische Prompts für Leadgenerierung, Verkaufsargumente, Einwandbehandlung und vieles mehr.



Die Prompt-Liste für Vertriebler – 22 Prompt-Ideen zum Kopieren für Einsteiger

Hast du dich schon einmal gefragt, wie dir künstliche Intelligenz (kurz KI) im Vertrieb helfen kann, um deinen Verkaufserfolg zu steigern? Wie hilft dir KI dabei, Routine-Aufgaben im Alltag zu bewältigen? Wie kann sie dich unterstützen, strategische Themen zu erarbeiten? Wir haben für dich eine Liste mit 22 praxiserprobten Prompts zusammengestellt, die besonders für den Einstieg in Textgenerierungstools, wie ChatGPT oder BING geeignet sind. Lass dich inspirieren und probiere aus, was dich neugierig macht!

1. Leadgenerierung:

Leadrecherche: Liste mir 20 [Branchenunternehmen] auf, die [Anforderung] haben. Recherchiere das Ergebnis online und bereite die Ergebnisse als Tabelle auf.

Lead-Analyse: Verhalte dich wie ein Vertriebsexperte. Analysiere die folgende Website: [URL]. Erläutere mir in 2 Sätzen, worum es geht. Durchsuche außerdem das Impressum nach dem Namen des Geschäftsführers und der hinterlegten E-Mail-Adresse.

2. Zielgruppen mit Personas identifizieren

Zielgruppenanalyse: Verhalte dich wie ein Vertriebsexperte und nenne mir 5 mögliche Zielgruppen für meine Akquise. Ich bin Experte im Bereich [Branche / Kernkompetenzen] und möchte [Zielgruppe] dabei helfen [Ziel] zu erreichen. Erstelle jeweils eine Persona mit Position, Altersspanne, Bedürfnissen, Gewohnheiten und Zielen.

Persona entwickeln: Ich möchte mit dir, Chat-GPT, schrittweise eine Persona für mein Unternehmen entwickeln. Wie sollten wir den Dialog gestalten, um Schritt für Schritt eine passende Buyer Persona auszuarbeiten?

Dialog mit Persona: Antworte als [Persona]. Was sind deine größten Ängste? / Beschreibe in einem inspirierenden Satz den Widerspruch deiner Gefühle zu [Thema/Angst] / Beschreibe deinen Tagesablauf / Wie sieht eine Lösung für [Problem] aus, die deine Erwartungen übertrifft? / Wo informierst du dich über [Thema]?

Maßnahmenentwicklung: Hilf [Persona] dabei [Verhalten zu ändern, ihren Mangel an... zu beseitigen, ihr Bedürfnis nach ... zu erfüllen, die Angst vor ... zu verlieren] indem du [eine Story über ... erzählst, Informationen über ... gibst, ein Tool für ... anbietest]

3. Akquise per Mail und Telefon

Textentwurf: Erstelle eine Cold-Mail, die auf Entscheider in [einer bestimmten Branche] zugeschnitten ist und das Problem [Problem der Zielgruppe] adressiert. Der Stil soll locker, aber trotzdem formal sein. Duze den Kunden.

Betreffzeile: Entwickle 5 Vorschläge für eine Betreffzeile für eine Akquise-Mail für [Produkt], die eine hohe Öffnungsrate garantiert.

Follow-up E-Mail: Schreibe eine Follow-up-E-Mail, wenn ein Lead auf die erste Cold-Mail nicht geantwortet hat.

Strategie und Kennzahlen: Agiere als Vertriebs-Stratege. Nenne mir für meine Akquise-Mailings im Bereich des [Branche/Thema] die passenden Kommunikationsziele. Ordne den Zielen entsprechende Kennzahlen zu. Bereite das Ergebnis als Tabelle auf.



Telefonleitfaden: Erstelle einen Leitfaden für ein telefonisches Akquisegespräch für [Produkt oder Dienstleistung], der sich an [Zielgruppe] richtet. Stelle einen Gesprächsleitfaden mit einer Liste von Fragen zusammen, die ich stellen kann, um die Bedürfnisse und Herausforderungen der Kunden besser zu verstehen.

4. Einwandbehandlung:

Einwände kennenlernen: Was hält [Zielgruppe/Berufsbezeichnung] davon ab [Produkt] zu kaufen? Liste 7 mögliche Bedenken und je einen Beispielsatz auf, wie ihn die Zielgruppe formulieren würde.

Strategieentwicklung: Hilf mir, eine Strategie zu entwickeln, um den Einwand [„Wir haben bereits einen anderen Anbieter“, „das ist mir zu teuer“, ...] zu überwinden.

Einwand-Beispiel: Ich bin Vertriebler in der [Branche] und möchte mein Verkaufsskript ergänzen. Was kann ich sagen, wenn der Einwand kommt: "[Einwand]"? Entwickle eine kurze Argumentation von max. 3 Sätzen.

5. Verkaufsargumente optimieren

Argumente entwickeln: Lass uns brainstormen. Was sind die wichtigsten Wertversprechen von [Produkt], um es für [Zielgruppe] noch überzeugender zu kommunizieren?

Emotionalisierung: Welche emotionalen Verkaufsargumente könnte ich verwenden, um [Produkt oder Service] effektiver für [Zielgruppe] zu vermarkten?

6. Kundengespräche und Verhandlungen

Qualifizierung: Du bist Vertriebsexperte mit über 20 Jahren Erfahrung und vertreibst [Produkt oder Dienstleistung] für [Zielgruppe]. Welche Fragen sollte ich im ersten Beratungsgespräch stellen, um die Bedürfnisse des Kunden zu erfahren und den Lead zu qualifizieren?

Gesprächsvorbereitung: Hilf mir, eine Verhandlung mit einem schwierigen Kunden vorzubereiten, der [über Rabatte spricht; der unter Zeitdruck steht; der das Angebot nicht gelesen hat; [Produkt] skeptisch gegenübersteht, ...].

Vertrauensaufbau: Wie kann ich Vertrauen in einem Beratungsgespräch aufbauen, um sicherzustellen, dass der Kunde die Wichtigkeit von [Produkt] versteht und mich als vertrauensvollen Anbieter von [Produkt] sieht?

Nächste Schritte: Welche Fragen sollte ich zum Abschluss des Kundengesprächs stellen, so dass ich klare nächste Schritte und einen konkreten Folgetermin vereinbare, ohne den Kunden unter Druck zu setzen?

7. After Sales und Kundenbindung

Dankes-Mail: Ich möchte eine Follow-up-E-Mail formulieren, um einen Kunden nach dem Abschluss von [Produkt oder Service] zu betreuen und langfristig an mich zu binden. Die Mail soll das Gefühl, die richtige Entscheidung getroffen zu haben, vermitteln. Der Inhalt ist wertschätzend und zugleich professionell formuliert.

Strategie Kundenbetreuung: Entwickle mit mir eine Strategie, wann und wie ich meine Kunden ein Jahr lang bis zur nächsten Vertragsverlängerung von [Produkt] begleite. Führe sinnvolle Maßnahmen auf, mögliche Ziele und Kanäle und ordne sie passenden Zeitintervallen zu. Präsentiere deine Ergebnisse in einer Tabelle.