

Ein Überblick zur Funktion des Sparringspartners auf der Plattform **EQ Sales AI** von EQ Dynamics



Montagmorgen. Der Kalender öffnet sich.

Der erste Kaffee steht neben der Tastatur. Der Kalender zeigt: Beratungen, Rückrufe, ein Kennenlerngespräch, ein preis-intensives Gespräch.

Zusätzlich spielt Dir das System rund zwanzig weitere Anlässe ein - Kontaktpunkte, bei denen es sinnvoll wäre, aktiv zu werden. Und es werden sicher im Laufe der Woche noch mehr.

Früher hättest Du gedacht: *Wann bitte soll ich das alles schaffen?*

Heute sortierst Du ruhiger. Nicht alles auf einmal. Denn Du weißt: Für jeden Anlass gibt es Unterstützung - und alles ist anpassbar.

Akquise verliert ihren Schrecken

Auf Knopfdruck startest Du mit dem passenden Wording.

Die vielen Anlässe fühlen sich handhabbar an - nicht, weil Du alles erledigst, sondern weil Du weißt, **wie**. Zu jedem Anlass gibt es gehirngerechte Einstiege, passende Tonalitäten und attraktive Formulierungen. Akquise wird nicht zur Zusatzbelastung, sondern zur logischen Verlängerung guter Beratung.

Und wenn Du vor dem Telefonat noch einen Mindset- oder Energie-Kick brauchst: Auch dafür gibt es Sparringspartner.

Der Sparringspartner „Am Vorzimmer vorbei“

Manchmal ist nicht der Kunde das Nadelöhr, sondern das Vorzimmer. Dieser Sparringspartner hilft Dir, genau hier wirksam zu werden. Mit Einstiegen, die nicht nach Verkaufsabsicht klingen, sondern nach Anliegen. Klar, wertschätzend, souverän - nicht mit Tricks, sondern mit Haltung und guter Sprache.

Der Sparringspartner „Columbo“

Manchmal ist eine scheinbar harmlose Nachfrage der Schlüssel zu allem. Dieser Sparringspartner zeigt Dir, wie Du Gespräche mit klugen Nachfragen steuerst und Informationen erhältst, die vorher nicht auf dem Tisch lagen. Für spontane Columbos oder für alle, die gern vorbereitet sind.

Der Sparringspartner „Akquise ohne Kontaktdaten“

Keine Telefonnummer. Keine Einwilligung. Kein Anruf. Dieser Sparringspartner zeigt Dir, wie Du auch über den klassischen Brief Beziehung aufbaust: ohne Werbedruck, ohne Pushen, aber so, dass Rückmeldungen wahrscheinlicher werden.

Der Sparringspartner „Attraktive Summen verkaufen“

Niemand kauft gern Verzicht. Menschen kaufen Ziele. Hier lernst Du, hohe Summen nicht über Zahlen, sondern über Bedeutung zu verkaufen. Es geht nicht mehr um „viel Geld“, sondern um ein attraktives Ziel, zu dem der Kunde gern Ja sagt. Und das Monat für Monat, weil die Abbuchung, Dank Dir, ihn wortwörtlich sein Ziel bildhaft vor Augen führt. Emotionaler Verkauf pur.

Gleiche Augenhöhe und WERTschätzung von Anfang an

Ein neuer Kunde. Kennenlerngespräch. Werte ermitteln.

Wie stelle ich mich vor? Wie spreche ich über meine Haltung? Meine Werte? Nutze ich einen Elevator Pitch? Auch dafür gibt es Sparringspartner. Sie helfen Dir, Deine eigenen Werte zu ermitteln, klar zu formulieren und authentisch zu kommunizieren, nicht einstudiert, sondern locker und authentisch.

Und dann die nächste Frage, die ebenfalls gelernt und trainiert werden kann: Wie erkenne ich schnell, was meinem Kunden wichtig ist? Auch hier bekommst du Impulse, die Tiefe schaffen, ohne Interviewcharakter.

Der Sparringspartner „Angebotsanfragen per E-Mail“

Manche KundInnen melden sich nur per E-Mail. Ohne Gespräch, ohne Kontext. Dieser Sparringspartner zeigt Dir, wie du trotzdem Qualität ins Spiel bringst, Gesprächsbereitschaft erzeugst und aus einer E-Mail-Anfrage wieder einen Beratungsprozess machst.

Vorbereitung fühlt sich plötzlich wirklich nach Vorbereitung an

Preissensible oder emotionale KundInnen kommen selten überraschend.

Ein Blick in die passenden Sparringspartner und Du hast Struktur, Logik und Wording präsent. Einwände werden als das gesehen, was sie sind: Ausdruck von Werten. Auch für emotionale Situationen gibt es gezielte Unterstützung. Du erfährst sogar, wie Du schlechtere Konditionen wertschätzend verkaufen kannst.

Die Sparringspartner „Typologische & gehirngerechte Argumentation“

Nicht jeder Kunde entscheidet gleich. Dieser Sparringspartner hilft Dir, Argumente so zu formulieren, dass sie zum Typ passen und dort andocken, wo Entscheidungen entstehen.

KundInnen, die sich mit Entscheidungen schwer tun

Zögerliche KundInnen brauchen Sicherheit, keine Überredung. Hier bekommst Du Impulse und Wordings, wie Du entlastest, Orientierung gibst und Entscheidungen möglich machst für Dein Gegenüber und für Dich.

Der Sparringspartner „NOA-Prinzip“

Oft fällt Dir nach dem Gespräch ein, was Du dem Kunden noch hättest Gutes tun können. Dieser Sparringspartner hilft Dir, **vor** dem Gespräch sinnvolle Zusatzleistungen zu durchdenken. Der Kunde fühlt sich gesehen und Dein Vertriebserfolg steigt ohne Mehraufwand.

Und dann die Suche nach Cross-Selling-Ansätze mitten im Gespräch

Cross-Selling, ja, aber bitte passend. Nicht beliebig. Ein Blick in den richtigen Sparringspartner: Er hilft Dir, entlang des konkreten Gesprächsinhalts passende Ansätze zu erkennen. Nicht als Verkaufsmasche, sondern als Erweiterung guter Beratung. Zugegeben, während des Gesprächs ist das eher schwierig 😊, aber gut zur Vorbereitung.

Nie wieder hinterher telefonieren, Verbindlichkeit lässt grüßen

Mit dem Leistungscheck-Sparringspartner führst Du den Kunden strukturiert durch Qualität, Nutzen und Individualität. Der Abschluss wird so zur logischen Konsequenz.

Auch für Terminbestätigungen und Agenden gibt es Unterstützung - kleine Details mit großer Wirkung.

Der Sparringspartner „Vielredner bändigen“

Vielredner meinen es selten böse, aber sie kosten Zeit. Dieser Sparringspartner zeigt Dir, wie Du freundlich, respektvoll und klar steuerst, ohne zu verletzen oder zu dominieren.

Neugeschäft durch ein erfolgreiches Empfehlungsgeschäft

Das ist ein Vertriebsmuskel, der ständig bewegt werden will. Doch bei den gängigen Ansprachen schaudert es Dich, weil sie einfach nicht zu Dir passen? Kein Problem. Zu diesem Thema erwarten Dich gleich 5 Sparringspartner, die es Dir super leicht machen und für allen Situationen authentische Lösungen für Dich finden. 😊

Und wenn Du vorbereitet bist, lass Dich ein auf eine Challenge! Übe/telefoniere mit KI-Personas, die sich anfühlen, wie echte KundInnen. Du kannst auswählen nach PrivatkundInnen oder FirmenkundInnen, Alter, Typus und Schwierigkeitsgrad und den Kontext vorgeben. Trainiere ohne Beobachtung und Scham. Fehler sind erlaubt und erwünscht. „Übung schlägt Erkenntnis“. Im Anschluss erhältst Du ein WERTschätzendes Feedback und ein persönliches Scoring. Nur für Dich.

Und zu guter Letzt kannst Du von dem Analysepartners dann auch noch Feedback zu Deiner echten Kundentelefonie holen (nur Dein Sprech wird transkribiert, live oder von einem Mitschnitt von Dir) und wenn Du magst, Dir bereits während des Gespräches kurze Performance-Feedbacks betrachten. Auf alle Fälle gibt es auch hier eine ausführliche Rückmeldung mit Anregungen, die Du gleich ins nächste Gespräch mitnehmen kannst.

Und, Lust gekriegt? 😊

Sprich mich an: EQ Dynamics, Irena Fiedler, irena@eqdynamics.de, Tel. 0172-4317095