

Mini-Prompt- Paper

Dein Paper für
echten
Vertriebserfolg



MINI-PROMPT-PAPER – FÜR DEN KI-EINSTIEG IM VERTRIEB

Verkaufen beginnt mit Verstehen – und genau da kann Künstliche Intelligenz Dich heute schon wunderbar unterstützen.

Nicht als Ersatz, sondern als kluger Gesprächspartner. Einer, der mitdenkt, mitfühlt und Dir hilft, schneller auf den Punkt zu kommen.

Dieses Mini-Prompt-Paper ist für alle, die Vertrieb nicht nur effizienter, sondern auch menschlicher machen wollen.

Für alle, die sich fragen: Wie fange ich mit KI überhaupt an? Und: Wie kann ich damit sofort echten Mehrwert schaffen – für mich, mein Team und vor allem für meine Kunden?

Nutze diese Prompts, um direkt loszulegen:

- Für empathische Gesprächsführung: „Erstelle mir auf Basis folgender Kundeninfos (**Infos einfügen**) einen Gesprächseinstieg, der Vertrauen schafft.“
- Für Kundenanalyse: „Erstelle mir eine Zusammenfassung, was diese Firma macht: (**Website**). Fasse alle wichtigsten Fakten zusammen und liste mir zudem die wichtigsten Mitarbeiter auf.“
- Für die Bedarfsermittlung: „Mein Kunde ist in der Branche [**XY**] tätig. Die relevanten Entscheider sitzen in der Abteilung [**XY**]. Wir bieten [**XY – Dein Produkt oder Deine Dienstleistung**] an. Welche wahren Beweggründe zum Kauf (WBP) könnte diese Zielgruppe haben? Was sind vermutlich offene, bewusste Bedürfnisse (also klar formuliert, erkennbar, z. B. Effizienzsteigerung, Kostenersparnis)? Was sind eher verdeckte oder unbewusste Bedürfnisse (z. B. Status, Sicherheit, Anerkennung, Angst vor Fehlern, Wunsch nach Klarheit oder innerer Ruhe)? Meine Zielgruppe ist: [**Zielgruppe definieren**]“

Profi-Tipp: füge am Ende Deiner Recherche-Prompts noch mit ein: Bevor die mit der Aufgabe startest, stelle mir alle Fragen die du vorab geklärt haben musst um die Aufgabe so gut wie möglich zu erledigen.

Extra-Tipp: Wenn Du den Prompt im Dialog mit Dir selbst oder Deinem Team nutzt, kannst Du ihn so ergänzen:

- „Welche wahren Beweggründe treiben diese Menschen wirklich an – jenseits von dem, was sie sagen?“
- „Was würde ihnen wirklich das Leben erleichtern – emotional, menschlich, organisatorisch?“

Aufbau eines erfolgreichen Prompts

Wenn Sie mit einer KI wie ChatGPT arbeiten wollen, kommt es auf die richtige Ansprache an. Denn: Die Qualität der Antwort hängt direkt von der Qualität Ihrer Frage ab – genau wie im echten Verkaufsgespräch.

Damit die KI Sie optimal unterstützt – sei es bei der Vorbereitung eines Termins, der Analyse eines Kunden oder der Suche nach Formulierungen – hilft eine klare Struktur. Hier kommt der einfache 4-Schritte-Plan, speziell für den Vertriebsalltag:



1. Rolle zuweisen

Sagen Sie der KI, aus welcher Perspektive sie denken soll:
„Du bist ein erfahrener Vertriebscoach im B2B-Bereich.“

2. Ziel formulieren

Beschreiben Sie, wobei sie Ihnen helfen soll:
„Hilf mir, einen Gesprächseinstieg für einen skeptischen Kunden zu finden.“

3. Hintergrund liefern

Erklären Sie, was bisher passiert ist oder worum es konkret geht:
„Der Kunde hat im letzten Gespräch gesagt, er sehe keinen Mehrwert.“

4. Klar sagen, was Sie brauchen

Bitten Sie um ein konkretes Ergebnis:

„Gib mir drei Formulierungen für einen vertrauensvollen Gesprächsstart.“

Mit diesen vier Bausteinen geben Sie der KI alles an die Hand, was sie braucht, um Ihnen wirklich zu helfen – schnell, klar und praxisnah.

In der Grafik unten sehen Sie nochmal alle Schritte auf einen Blick.

Das Wichtigste ist: Nicht perfekt starten, sondern einfach loslegen. Der Rest kommt mit jedem Klick.



Dirk Stöcker

Unternehmer
Speaker
Verkaufstrainer

Checkliste

**Bereit für den ersten Schritt? Dann starte hier:
Checkliste für den ersten KI-Testlauf im Vertrieb**

- ☐ Hast Du ein konkretes Ziel definiert, z.B. schnellere Follow-ups oder bessere Lead-Bewertung?
- ☐ Hast Du reflektiert, wo aktuell die größten Zeitfresser oder Reibungsverluste im Team sind?
- ☐ Hast Du ein einfaches Tool wie ChatGPT, HubSpot AI oder ein CRM-Plugin ausgewählt, das leicht testbar ist?
- ☐ Hast Du 1–2 Prompts oder Anwendungsfälle ausgewählt, die Du als erstes ausprobieren möchtest?
- ☐ Hast Du Dein Team eingebunden und deren Feedback zu Prozessen oder Inhalten eingeholt?
- ☐ Hast Du eine Testphase definiert (z.B. 2 Wochen) und messbare Kriterien festgelegt: z.B. Öffnungsraten, Rückmeldungen, Gesprächsqualität?
- ☐ Hast Du eine Person im Team als KI-Ansprechpartner oder -Botschafter bestimmt, die Fragen beantwortet und Erfolge teilt?
- ☐ Hast Du die Ergebnisse gemeinsam reflektiert und entschieden, wie Du weiter optimierst oder ausbaust?

Bereit für den ersten Schritt? Dann starte hier:
Checkliste für den ersten KI-Testlauf im Vertrieb



"Klarheit ist die
Grundlage für
Wachstum. Gehe
mutig voran."

Dirk Stöcker