CHRIS HÜGLI

AKQUISE PLAYBOOK

TÜREN ÖFFNEN. KUNDEN GEWINNEN.

Der Praxisguide für alle, die neue Kunden gewinnen wollen: am Telefon, vor Ort und digital.

Mit 30-Tage-Plan, Selbstcheck und Übungsdialogen für den Markt.

Chris Hügli

Sales Trainer | Leadership Coach | Business Mentor

Sales. Leadership. Wirkung.

Edition 2026

START

So arbeitest du mit dem Playbook

Ein Betrieb, eine Phase, ein Satz.

Starte mit dem Selbstcheck. Wähle dann einen Betrieb, den du als Kunden gewinnen möchtest. Lies die passende Gesprächsphase. Sprich deinen Einstieg laut und probiere ihn beim nächsten Kontakt aus.

Teil	Dein Weg
Einstieg	Arbeitsweise und Selbstcheck
Grundlagen	Wunschkunde, Anlass und Hügli Akquiseprozess
Telefon	Acht Phasen, Erstgespräch und persönlicher Leitfaden
Vor Ort	Acht Phasen, Besuchsgespräch und persönlicher Leitfaden
Digital	E-Mail und LinkedIn
Werkzeuge	Fragen, EVN, LACE, Einwände und Follow-up
Übungsfälle	Gastro, Retail und B2B-Dienstleistungen
Umsetzung	Selbsttraining, Selbstcheck, Auswertung und 30-Tage-Plan
Spickzettel	Der Akquiseprozess auf einer Seite
Profil	Über Chris Hügli

Die Beispiele richtig einsetzen

Packwerk, die Bäckerei Keller und die Übungsdialoge sind fiktiv. Übertrage die Fragen auf dein Angebot. Kläre vor jeder Zusage, welche Leistungen, Konditionen und Tests du tatsächlich anbieten kannst.

72-STUNDEN-REGEL

Wähle eine konkrete Handlung. Setze sie innerhalb von 72 Stunden beim nächsten passenden Kunden um.

© 2026 Chris Hügli. Persönlicher Gebrauch. Weitergabe und Vervielfältigung mit Zustimmung des Autors.
info@chrishuegli.com | +41 79 473 83 05

GRUNDLAGEN

Der Hügli Akquiseprozess

8 Phasen vom Wunschkunden bis zum Follow-up.

Der Akquiseprozess führt durch die gesamte Neukundengewinnung. Im eigentlichen Verkaufsgespräch greift der Hügli 5-Schritte-Verkaufsprozess: Sondieren, Entwickeln, Nutzen, Einwand und Abschluss.

1. **Vorbereitung**
   Zielkunde, Anlass und Hypothese · Verkaufsprozess: Vorbereitung
2. **Zugang schaffen**
   Richtige Person und passender Kanal · Verkaufsprozess: Eröffnung
3. **Gespräch eröffnen**
   Grund, möglicher Nutzen und Einverständnis · Verkaufsprozess: Eröffnung
4. **Bedarf verstehen**
   Situation, Beispiel, Wunsch und Interesse · Verkaufsprozess: 1 Sondieren · 2 Entwickeln
5. **Relevanz schaffen**
   Was bringt die Lösung diesem Kunden? · Verkaufsprozess: 3 Nutzen
6. **Einwände klären**
   Welcher Punkt ist offen? · Verkaufsprozess: 4 Einwand (LACE)
7. **Nächsten Schritt vereinbaren**
   Wer macht was bis wann? · Verkaufsprozess: 5 Abschluss
8. **Follow-up sichern**
   Was hat die Vereinbarung ergeben? · Verkaufsprozess: Nachbereitung

Wähle deinen Wunschkunden

Prüfe, ob der Betrieb in dein Zielkundensegment passt. Suche einen belegbaren Anlass mit Quelle und Datum. Formuliere deine Vermutung als Frage – nicht als Tatsache.

Mein Wunschkunde, mein Akquise-Anlass und meine erste Hypothese / Frage