CHRIS HÜGLI

SALES PLAYBOOK

WENIGER PITCH. MEHR RELEVANZ.

Der Praxisguide für starke Kundengespräche im Aussendienst, Retail und B2B.

Mit 30-Tage-Lernweg, Selbstcheck und Übungen für den Markt.

Chris Hügli

Sales Trainer | Leadership Coach | Business Mentor

Sales. Leadership. Wirkung.

Edition 2026

SELBSTCHECK

Wo stehst du heute?

Ehrlich einschätzen. Nach 30 Tagen wiederholen.

Denk an deine letzten zehn Kundengespräche. Wie sicher bist du in jedem Schritt? Trag eine Zahl von 1 bis 5 ein.

1 = noch nicht sicher · 2 = erste Ansätze · 3 = solide Basis · 4 = gut umgesetzt · 5 = stark und souverän

SCHRITT	WORAN DU ES ERKENNST	HEUTE	NACH 30 TAGEN
Eröffnung	Der Kunde weiss nach dem ersten Satz, warum sich das Gespräch für ihn lohnt.		
Sondieren	Ich stelle echte Fragen, bevor ich etwas präsentiere, und höre zu.		
Entwickeln	Ich mache Potenzial sichtbar und prüfe, ob der Kunde offen ist.		
Nutzen	Ich verbinde meine Lösung mit dem, was der Kunde gesagt hat (EVN).		
Einwand	Ich kläre zuerst, was hinter dem Einwand steckt (LACE).		
Abschluss	Am Ende ist klar, wer was bis wann macht.		

Wo ist deine Zahl am tiefsten? Dort startest du.

Was möchtest du nach 30 Tagen spürbar besser können?

Bei welchem Kunden willst du als Erstes etwas bewusst anders machen?

SO KÖNNTE ES AUSSEHEN

Tiefste Zahl: Abschluss (2). Meine Gespräche sind gut, enden aber oft mit «Ich melde mich».

Nach 30 Tagen: Bei jedem Besuch einen nächsten Schritt mit Datum vereinbaren.

Erster Kunde: Bäckerei Moser, Termin am Dienstag.

NAVIGATION

Dein Weg durch das Playbook

13 Kapitel. Ein roter Faden.

KAPITEL	THEMA	FOKUS
01	Deine Rolle im Markt	Vom Besucher zum relevanten Partner
02	Lernen, üben, besser werden	Vom Wissen zur Wirkung
03	Kunden verstehen	Kommunikation bewusst anpassen
04	Kundenbedürfnisse erkennen	Verkaufen beginnt mit Verstehen
05	Der Hügli 5-Schritte-Verkaufsprozess	Struktur ohne Skript
06	Gute Fragen im Verkauf	Wer besser fragt, verkauft relevanter
07	Nutzen statt Features	EVN konsequent aus Kundensicht
08	Einwände souverän bearbeiten	Klären statt bekämpfen
09	Gespräche verbindlich abschliessen	Den Puls fühlen. Den nächsten Schritt sichern.
10	Wie Kunden entscheiden	Orientierung statt Druck
11	Field Coaching für dich selbst	Der Markt ist dein Trainingsraum
12	30-Tage Sales Refresh	Aus Wissen wird Verhalten
13	Quick Reference	Dein Sales-Spickzettel für den Markt

JEDES KAPITEL IST GLEICH AUFGEBAUT

Prinzip · Praxis im Markt · Musterbeispiel · Deine Übung · Dein nächster Satz