

# Wie wirkungsvoll sind Verkaufsgespräche per Zoom, Webex, MS Teams & Co?

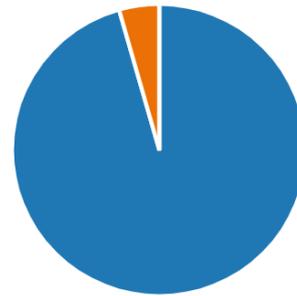
**68**  
Antworten

**30:34**  
Durchschnittliche Zeit für das Ausfüllen

**Aktiv**  
Status

## 1. Sie sind...

<span style="color: blue;">●</span> männlich	65
<span style="color: orange;">●</span> weiblich	3
<span style="color: green;">●</span> divers	0



## 2. Wie alt sind Sie?

<span style="color: blue;">●</span> 20-30	3
<span style="color: orange;">●</span> 31-40	14
<span style="color: green;">●</span> 41-50	31
<span style="color: red;">●</span> 51-60	19
<span style="color: purple;">●</span> über 60	1



### 3. Was ist Ihre aktuelle Stellenbezeichnung?

68  
Antworten

Neueste Antworten

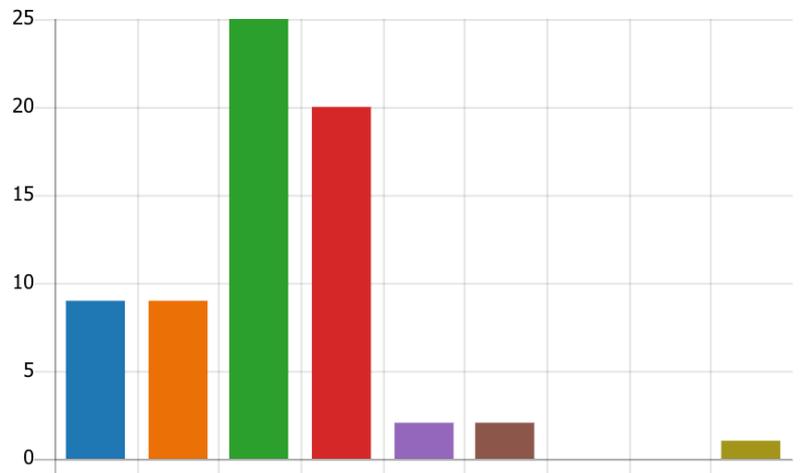
"Senior Consultant"  
"Leitung Vertrieb International"  
"Sales Manager"

7 Befragten (10%) antworteten **Bezirksleiter** für diese Frage.



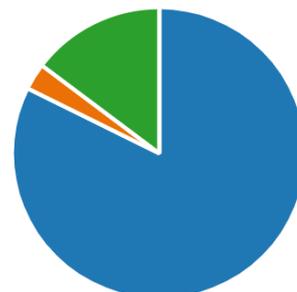
### 4. In welcher Position sind Sie tätig?

- Ich bin Eigentümer, Geschäftsf... 9
- Ich habe die Gesamtverantwort... 9
- Ich bin Bereichs-/Teamleiter\*in... 25
- Ich bin Mitarbeiter ohne Führ... 20
- Ich bin Mitarbeiter oder Führu... 2
- Ich bin Mitarbeiter oder Führu... 2
- Ich bin Mitarbeiter oder Führu... 0
- Ich bin Mitarbeiter oder Führu... 0
- Sonstiges 1



### 5. In welchem Vertriebs-/Verkaufsbereich sind Sie persönlich tätig?

- B2B 56
- B2C 2
- B2B und B2C 10
- Sonstiges 0



### 6. Wie viele Kunden betreuen Sie persönlich (Schätzung)?

68

Neueste Antworten

"50"

"persönlich (laufend) nur ca. 30, da ich nach Akquise die Kunden an...

Antworten

"5"

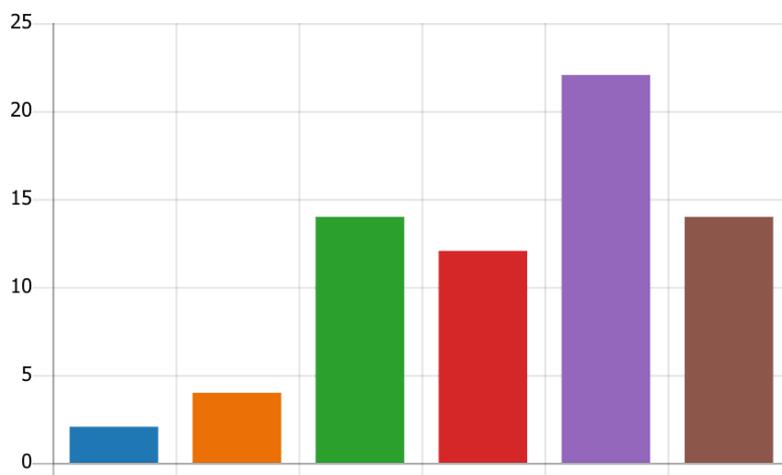
2 Befragten (3%) antworteten ca. für diese Frage.

**Akquise**  
**3000 Kunden**  
**Zuständigen ca. direkte Kundenbetreuung**  
**Bezirksleiter Verantwortung**

### 7. Wie viele Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind in Ihrem Unternehmen tätig?

- 1
- 2-5
- 6-50
- 51-250
- 251-1000
- über 1000

- 2
- 4
- 14
- 12
- 22
- 14



### 8. In welcher Branche sind Sie tätig?

68  
Antworten

Neueste Antworten

"IT"

"STRABAG Facility Management"

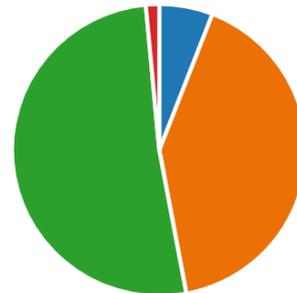
"IT Services"

4 Befragten (6%) antworteten **Bank** für diese Frage.

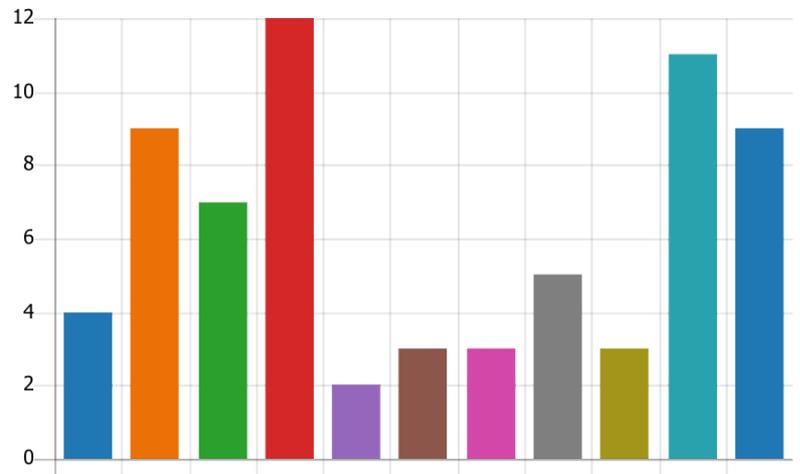
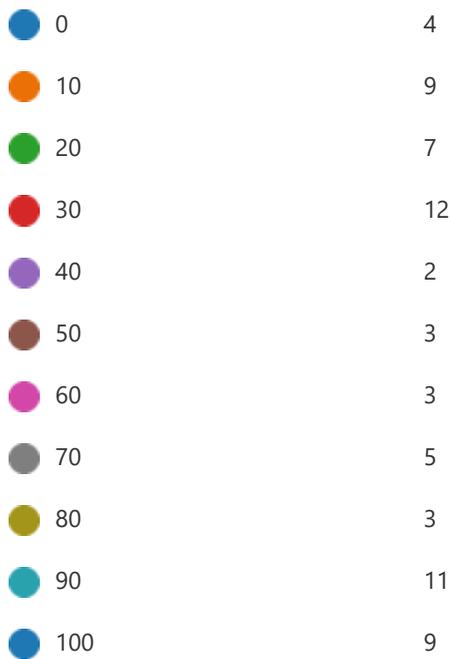


### 9. Welche Veränderungen beobachten Sie aktuell bei Ihren Kunden in Bezug auf die Nutzung von Zoom, Webex, MS Teams & Co?

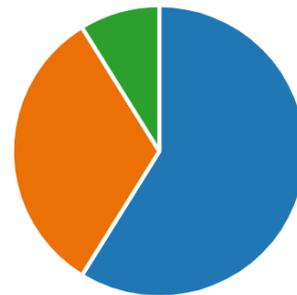
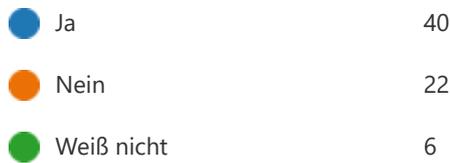
- Keine. Meine Kunden verwend... 4
- Manche Kunden starten zagh... 28
- Die meisten Kunden setzen O... 35
- Keine Angabe 1



### 10. Was denken Sie, wieviel Prozent Ihrer Kunden nutzen aktuell Zoom, Webex, MS Teams & Co für Termine mit Lieferanten?



### 11. Sind die Kundenanforderungen an Verkäufer\*innen in Online-Terminen höher?



### 12. Wenn ja, was erwarten sich Ihre Kunden mehr im Vergleich zum herkömmlichen Termin/Besuch?

39  
Antworten

Neueste Antworten

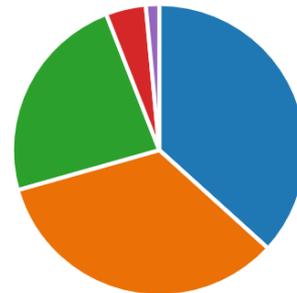
"eine direkte Kommunikation (face to face) ... Sympathie und 'Chemi...  
"Stärkere Gesprächsführung und intensiver vorbereiteten roten Faden"

3 Befragten (8%) antworteten **Punkt** für diese Frage.



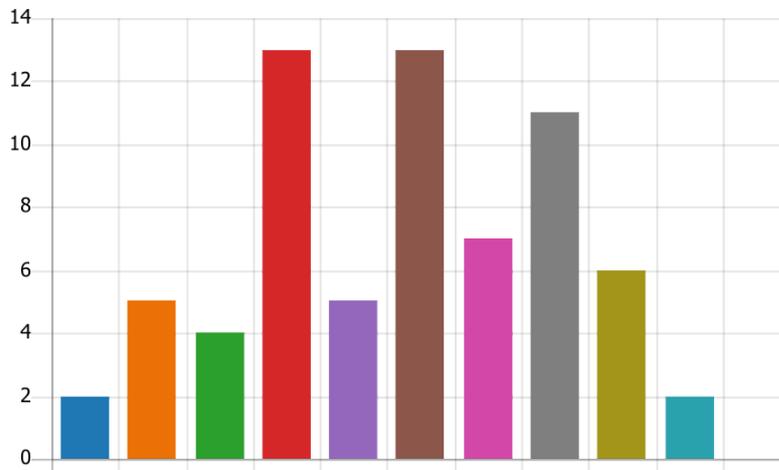
### 13. Wenn Sie in die Zukunft blicken. Welchen Stellenwert werden Online-Termine in 3-5 Jahren in Ihrem Verkaufsalltag haben?

- unverzichtbar 25
- hohen 23
- mittelmäßigen 16
- geringen 3
- keinen 1



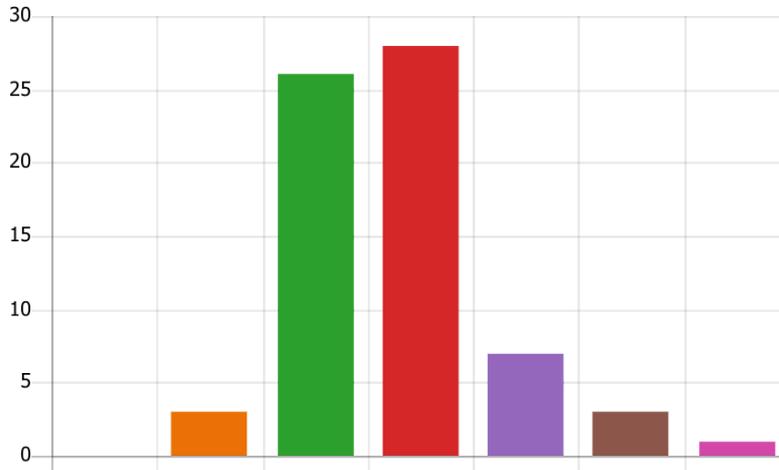
14. Was denken Sie, wieviel Prozent Ihrer Termine mit Kunden werden Sie in 3-5 Jahren online durchführen?

- 0 2
- 10 5
- 20 4
- 30 13
- 40 5
- 50 13
- 60 7
- 70 11
- 80 6
- 90 2
- 100 0



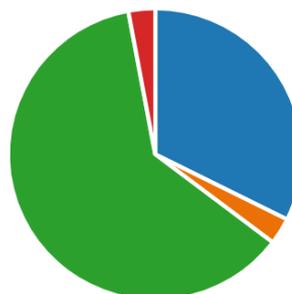
15. Wenn Sie eine typische Arbeitswoche betrachten, wieviel Fahr- und Reisezeit könnten Sie sich durch einen optimalen Einsatz von Online-Meetings ersparen (in Stunden)

- 0 Stunden 0
- 1-2 Stunden 3
- 3-5 Stunden 26
- 6-10 Stunden 28
- 11-15 Stunden 7
- 16-20 Stunden 3
- über 20 Stunden 1



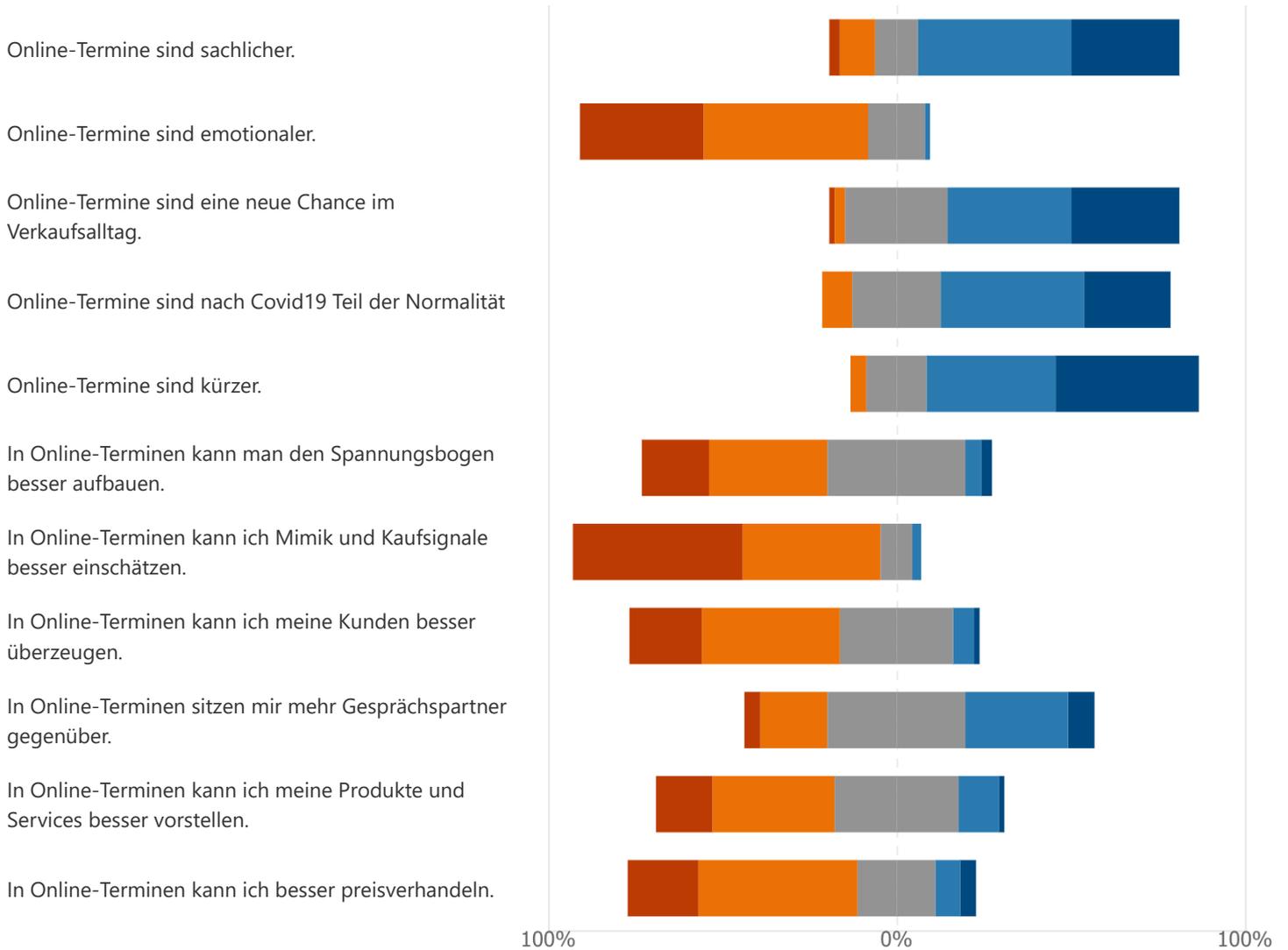
16. Mit welcher Arbeitsweise sind Sie im Verkauf erfolgreicher?

- Ich bin mit klassischen face2fa... 22
- Ich bin mit Online-Verkaufsges... 2
- Ich bin mit einer guten Kombi... 42
- Weiß nicht 2



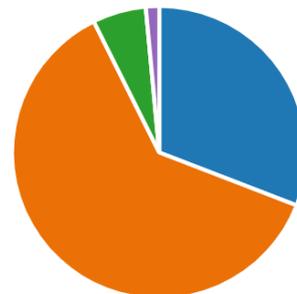
### 17. Welche Aussagen treffen für Sie persönlich zu?

■ stimme ich absolut nicht zu   
 ■ stimme ich wenig zu   
 ■ teils/teils   
 ■ stimme ich eher zu   
 ■ stimme ich voll zu



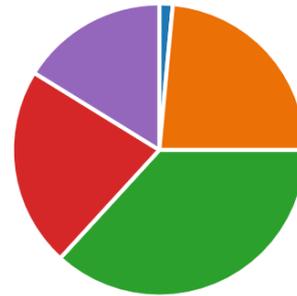
### 18. Welchen Stellenwert hat die Körpersprache in Terminen/Besuchen mit Ihren Kunden?

- unverzichtbar 21
- hohen 42
- mittelmäßigen 4
- geringen 0
- keinen 1



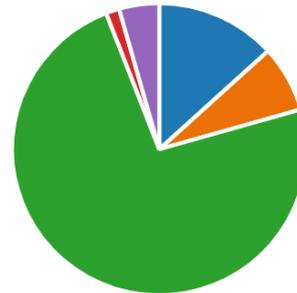
19. Wie kann in einem Online-Termin die Körpersprache eingesetzt (d. h. erkannt oder auch selbst vermittelt) werden?

Sehr gut	1
Gut	16
Befriedigend	25
Genügend	15
Nicht genügend	11



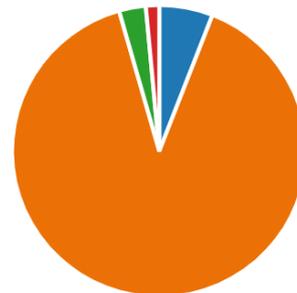
20. Wie schätzen Sie Ihre persönliche Wirkung als Verkäufer auf den Gesprächspartner ein?

Gleiche Wirkung	9
Im Online-Termin höhere Wirk...	5
Im Online-Termin weniger Wir...	50
Im Online-Termin gar nicht Wi...	1
Weiß nicht	3



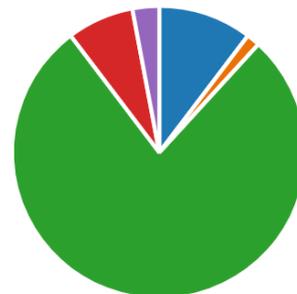
21. Wie schätzen Sie im Durchschnitt die Dauer eines Verkaufsgesprächs ein?

Gleiche Dauer	4
Im Online-Termin kürzer	61
Im Online-Termin länger	2
Weiß nicht	1



22. Wie schätzen Sie die Möglichkeit des Beziehungs- und Vertrauensaufbaues ein?

Gleiche Wirkung	7
Im Online-Termin mehr Bezieh...	1
Im Online-Termin weniger Bezieh...	53
Im Online-Termin kein Bezieh...	5
Weiß nicht	2



23. Wie schätzen Sie im Durchschnitt die Professionalität Ihrer Gesprächspartner auf Kundenseite (Einkäufer, Beschaffer, etc.) im Umgang mit Zoom, Webex, MS Teams & Co ein?

<span style="color: blue;">●</span> Sehr gut	4
<span style="color: orange;">●</span> Gut	28
<span style="color: green;">●</span> Befriedigend	29
<span style="color: red;">●</span> Genügend	4
<span style="color: purple;">●</span> Nicht genügend	3



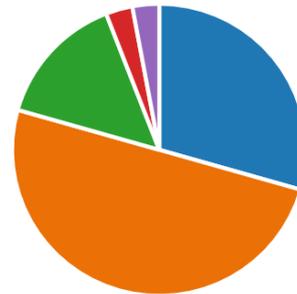
24. Wie schätzen Sie die Ausstattung (Hardware, Software, Internet) Ihrer Kunden zur Durchführung eines Online-Termins mit Zoom, Webex, MS Teams & Co ein?

<span style="color: blue;">●</span> Sehr gut	5
<span style="color: orange;">●</span> Gut	31
<span style="color: green;">●</span> Befriedigend	23
<span style="color: red;">●</span> Genügend	9
<span style="color: purple;">●</span> Nicht genügend	0



25. Wie schätzen Sie Ihre eigene Professionalität im Umgang mit Zoom, Webex, MS Teams & Co ein?

<span style="color: blue;">●</span> Sehr gut	20
<span style="color: orange;">●</span> Gut	34
<span style="color: green;">●</span> Befriedigend	10
<span style="color: red;">●</span> Genügend	2
<span style="color: purple;">●</span> Nicht genügend	2



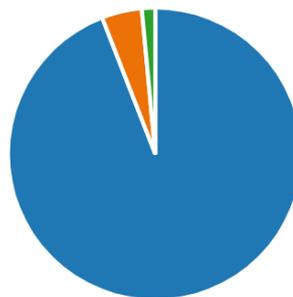
26. Wie fit fühlen Sie sich im Umgang mit Online-Verkaufsgesprächen?

Promotoren	10
Passive	36
Detraktoren	22



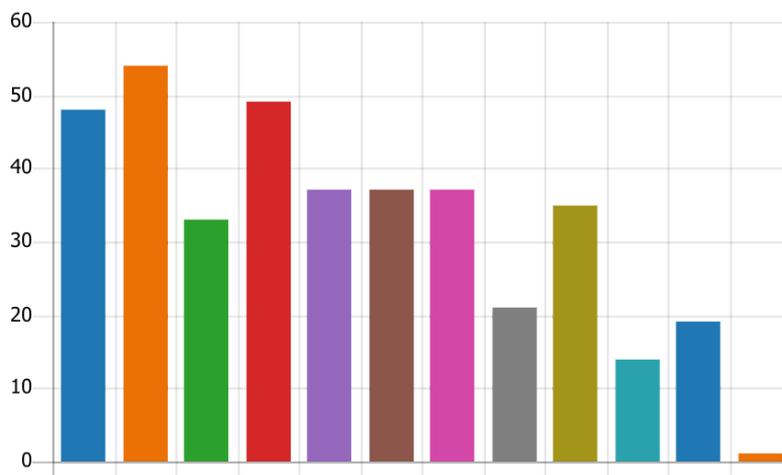
### 27. Erfordert ein Online-Verkaufsgespräch neue Kompetenzen?

<span style="color: blue;">●</span> Ja	64
<span style="color: orange;">●</span> Nein	3
<span style="color: green;">●</span> Weiß nicht	1



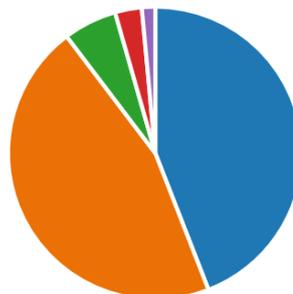
### 28. Welche zusätzlichen Kompetenzen bzw. Eigenschaften benötigen Verkäufer\*innen um ein Online-Verkaufsgespräch professionell durchzuführen (im Vergleich zu einem klassischen Verkaufsgespräch)

<span style="color: blue;">●</span> Gewissenhafte Vorbereitung	48
<span style="color: orange;">●</span> Umgang mit Hard- und Softw...	54
<span style="color: green;">●</span> Umgang mit Kollaborationsto...	33
<span style="color: red;">●</span> Sicherer und flexibler Umgan...	49
<span style="color: purple;">●</span> Resilienz bei Problemen (z. B. ...	37
<span style="color: brown;">●</span> Moderation einer Gesprächsr...	37
<span style="color: pink;">●</span> Gesprächsführung	37
<span style="color: grey;">●</span> Fragetechnik	21
<span style="color: olive;">●</span> Präsentationstechnik	35
<span style="color: cyan;">●</span> Rhetorik	14
<span style="color: blue;">●</span> Protokollierung und Dokumen...	19
<span style="color: orange;">●</span> Sonstiges	1



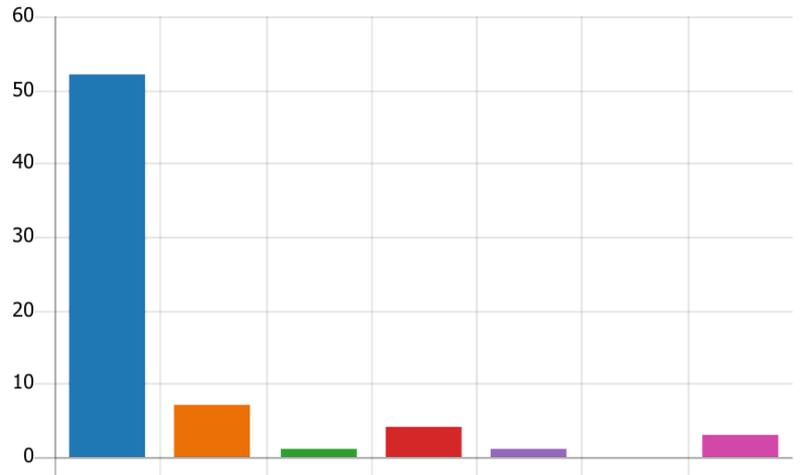
### 29. Wie schätzen Sie Ihre eigene Ausstattung (Hardware, Software, Internet) zur Durchführung eines Online-Verkaufsgespräches mit Zoom, Webex, MS Teams & Co ein?

<span style="color: blue;">●</span> Sehr gut	30
<span style="color: orange;">●</span> Gut	31
<span style="color: green;">●</span> Befriedigend	4
<span style="color: red;">●</span> Genügend	2
<span style="color: purple;">●</span> Nicht genügend	1



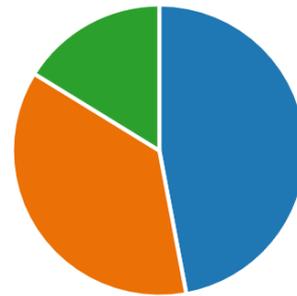
30. Welches Konferenz-Tool setzen Sie selbst für Online-Termine mit Ihren Kunden vorwiegend im Unternehmen ein?

● Microsoft Teams	52
● Zoom	7
● Cisco Webex	1
● Skype	4
● GoToMeetings	1
● Google Hangouts	0
● Sonstiges	3



31. Erfordert der Einsatz von Online-Terminen im Verkaufsprozess eine andere Vorgehensweise/Verkaufstaktik?

● Ja	32
● Nein	25
● Weiß Nicht	11



32. Wenn ja, welchen

23  
Antworten

Neueste Antworten

"man muss es schaffen, dass der 'Funke überspringt'"

2 Befragten (9%) antworteten **Spannungsbogen** für diese Frage.

**Gesprächsintrö** **nichtinvolvierten Teilnehmern** **mehreren Schritte**  
**Komplexe Inhalte** **Beziehungsaufbau** **Struktur** **Gegenüber**  
**small talk**  
**kürzere Meetingzeiten** **Spannungsbogen** **Prozess** **Gedächtnis**  
**Gesprächstermin** **Produkt** **Informationen** **Fragen**  
**erstem Termin**  
**mehrere Einzelgespräche** **nächsten Termin** **Stärkere Überzeugungskraft**

33. Betrachten Sie die Terminvorbereitung: Gibt es hier bei der Durchführung des Termins per Zoom, Webex, MS Teams und Co einen Unterschied (im Vergleich zum klassischen Termin/Besuch)?

<span style="color: blue;">●</span> Ja	42
<span style="color: orange;">●</span> Nein	16
<span style="color: green;">●</span> Weiß nicht	10



34. Wenn ja, welche

**35**  
Antworten

Neueste Antworten

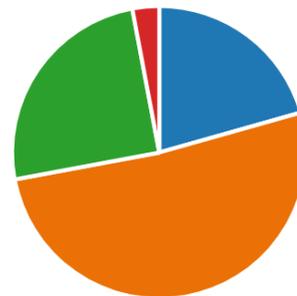
*"ein Online-Termin kann leichter (schneller) eingeschoben werden"*

6 Befragten (17%) antworteten **Zeit** für diese Frage.



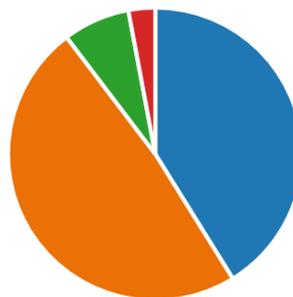
35. Binden Sie in Online-Terminen vermehrt interne Experten in die Gespräche mit Kunden ein?

<span style="color: blue;">●</span> Ja, sehr oft	14
<span style="color: orange;">●</span> Ja, selten	35
<span style="color: green;">●</span> Nein	17
<span style="color: red;">●</span> Weiß nicht	2



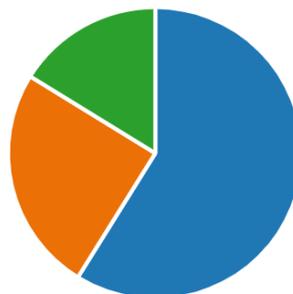
36. Wie schätzen Sie den Stellenwert der Gesprächseröffnung ein?

<span style="color: blue;">●</span> Gleicher Stellenwert	28
<span style="color: orange;">●</span> Im Online-Verkaufsgespräch h...	33
<span style="color: green;">●</span> Im Online-Verkaufsgespräch e...	5
<span style="color: red;">●</span> Weiß nicht	2



37. Betrachten Sie den Einsatz von Verkaufswerkzeugen & Dokumenten: Gibt es hier bei der Durchführung des Verkaufsgesprächs per Zoom, Webex, MS Teams und Co einen Unterschied (im Vergleich zum klassischen Verkaufsgespräch)?

<span style="color: blue;">●</span> Ja	40
<span style="color: orange;">●</span> Nein	17
<span style="color: green;">●</span> Weiß nicht	11



38. Wenn ja, welchen:

30

Antworten

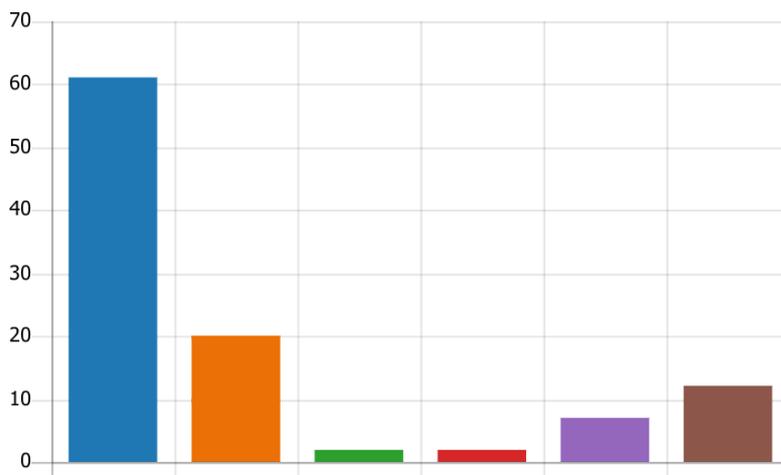
Neueste Antworten

5 Befragten (17%) antworteten **Dokumente** für diese Frage.

**aktive Einbindung** **Gesprächspartner** **Präsentationen** **Körpersprache**  
**digitalen Tools** **gewisse Komponenten** **Technische Verfügbarkeit**  
**kompakten Gespräch** **Dokumente** **Videos** **Präsenzterminen**  
**Gesprächszeit** **Bildschirm** **Unterlagen** **Stärkerer Einsatz**  
**Online Präsentation** **viel text** **Weniger Monolog**  
**klassische powerpoint** **Möglichkeiten**

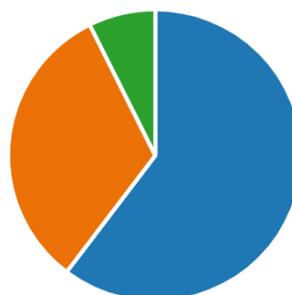
39. Welche EDV-Programme setzen Sie im Rahmen Ihrer Online-Terminen per Zoom, Webex & Co ein?

<span style="color: blue;">●</span> Powerpoint	61
<span style="color: orange;">●</span> Digitale Whiteboards (Jamboa...	20
<span style="color: green;">●</span> Mindmeister	2
<span style="color: red;">●</span> Prezi	2
<span style="color: purple;">●</span> Umfragetools	7
<span style="color: brown;">●</span> Sonstiges	12



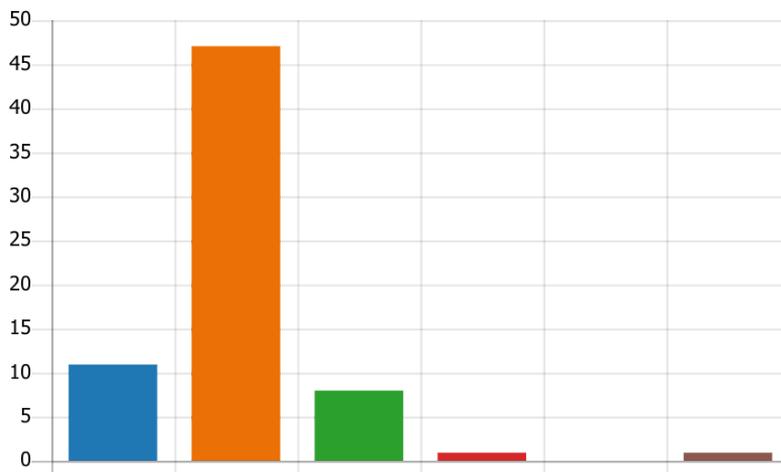
40. Betrachten Sie die Anzahl der Gesprächsteilnehmer: Gibt es hier bei der Durchführung des Termins per Zoom, Webex, MS Teams und Co einen Unterschied (im Vergleich zum klassischen Termin/Besuch)?

<span style="color: blue;">●</span> Mehr Teilnehmer	41
<span style="color: orange;">●</span> Gleich viele Teilnehmer	22
<span style="color: green;">●</span> Weniger Teilnehmer	5



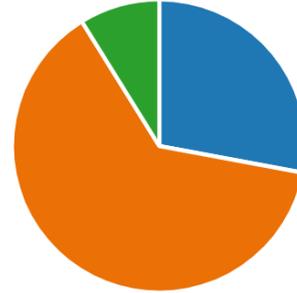
41. Hand auf's Herz: Wie aufmerksam sind Sie im Durchschnitt bei einem Online-Termin?

<span style="color: blue;">●</span> 100%	11
<span style="color: orange;">●</span> 75%	47
<span style="color: green;">●</span> 50%	8
<span style="color: red;">●</span> 25%	1
<span style="color: purple;">●</span> 0%	0
<span style="color: brown;">●</span> Sonstiges	1



42. Betrachten Sie die Nachbereitung: Gibt es hier bei der Durchführung des Termins per Zoom, Webex, MS Teams und Co einen Unterschied (im Vergleich zum klassischen Termin/Besuch)?

<span style="color: blue;">●</span> Ja	19
<span style="color: orange;">●</span> Nein	43
<span style="color: green;">●</span> Weiß nicht	6



43. Wenn ja, welche

17

Antworten

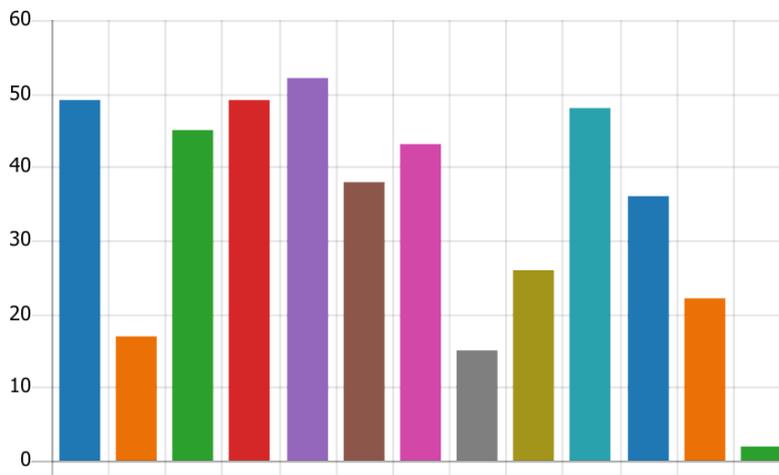
Neueste Antworten

2 Befragten (12%) antworteten **Online Termin** für diese Frage.



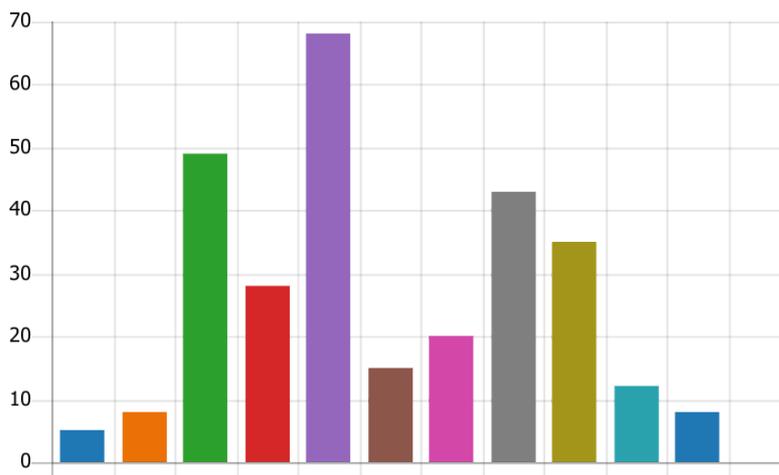
#### 44. In welchen Verkaufsphasen können Sie sich den Einsatz von Online-Terminen per Zoom, Webex, MS Teams & Co vorstellen

- Erste, kurze Kennenlerntermine 49
- Ausführliche Kennenlern- und ... 17
- Bedarfsanalyse 45
- Fachexpertengespräch 49
- Projektbesprechungen 52
- Produktvorstellungen 38
- Angebotspräsentation 43
- Preisverhandlungen 15
- Reklamationsgespräche 26
- Stammkundenbetreuung 48
- Produkteinschulungen 36
- Zusatzverkauf 22
- Sonstiges 2



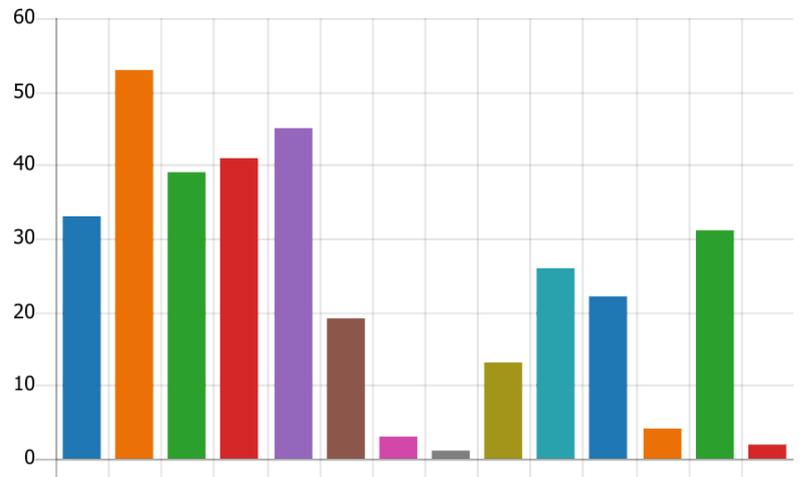
#### 45. Wählen Sie die 3-5 wesentlichsten Vorteile von Online-Terminen mit Ihren Kunden!

- Bessere Informationsgewinnu... 5
- Bessere Informationsvermittlu... 8
- Einbindung von mehr Gespräc... 49
- Kürzere Zeit für mehr Themen 28
- Weniger Fahrt-/Reisezeit 68
- Möglichkeit das Meeting aufz... 15
- Gemeinsame Bearbeitung von... 20
- Möglichkeit für eine höhere Te... 43
- Verstärkte Zeitdisziplin 35
- Positionierung als Experte bei... 12
- Schnellere Entscheidungsfindu... 8
- Sonstiges 0



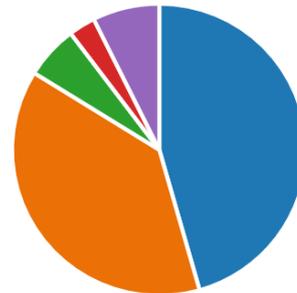
### 46. Wählen Sie die 3-5 wesentlichsten Nachteile von Online-Terminen mit Ihren Kunden!

- Weniger Smalltalk 33
- Weniger persönlich 53
- Herausforderung die Aufmerk... 39
- Aufbau von Beziehungen und ... 41
- Reduzierte Körpersprache 45
- Abhängigkeit von Technik 19
- Mehr Stress für den Verkäufer 3
- Kein Einsatz von Flipcharts 1
- Weniger Erholungsphasen dur... 13
- Fehlender Augenkontakt 26
- Überblick bei mehreren Gespr... 22
- Das ungute Gefühl, sich imme... 4
- Unternehmenskultur des Kund... 31
- Sonstiges 2



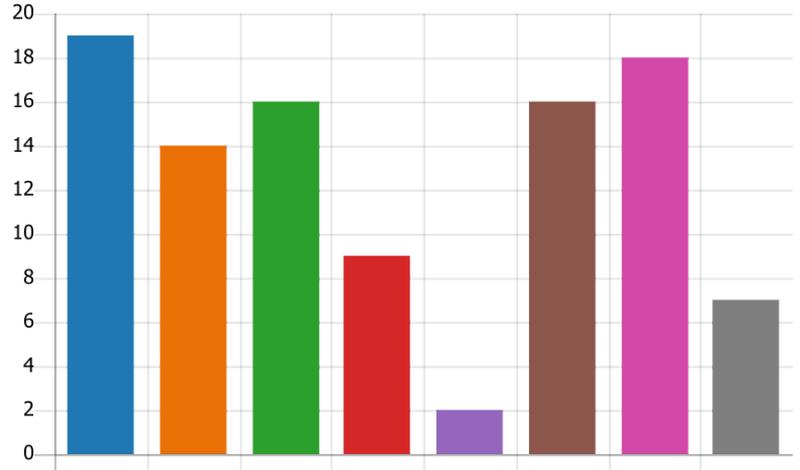
### 47. Holen Sie regelmäßiges Feedback zu Ihrer Online-Verkaufsleistung per Zoom, Webex, MS Teams & Co ein?

- Nein 31
- Teilweise 26
- Ja, direkt vom Kunden 4
- Ja, wir haben einen Frageboge... 2
- Ja, direkt von Kollegen 5



48. Wenn Sie bzgl. Online-Terminen mit Kunden einen Wunsch frei hätten. Was wäre das?

● Bessere Infrastruktur	19
● Klare Gesprächsleitfäden	14
● Passendere Verkaufsunterlagen	16
● Durchführung mit einem zweit...	9
● Mehr Unterstützung durch de...	2
● Zeit für Vorbereitung	16
● Zusätzliche Schulungen	18
● Sonstiges	7



49. Welche Gründe gibt es auch in Zukunft für persönliche Termine/Besuche vor Ort. Warum ist ein persönliches Verkaufsgespräch vor Ort in Zukunft unverzichtbar?

54  
Antworten

Neueste Antworten

"Emotionaler Beziehungsaufbau mit dem Kunden."

"Chemie, Emotion, 'Funke', Sympathie"

11 Befragten (20%) antworteten **Vertrauen** für diese Frage.



50. Zum Schluss noch eine persönliche Frage: Beschreiben Sie Ihren Wow-Moment Ihrer Online-Termine mit Kunden:

40

Antworten

Neueste Antworten

"habe noch keinen Wow-Moment erlebt"

3 Befragten (8%) antworteten **Wow-Moment** für diese Frage.



51. Welche Aussagen treffen für Sie persönlich zu?

■ stimme ich absolut nicht zu  
 ■ stimme ich wenig zu  
 ■ teils/teils  
 ■ stimme ich eher zu  
 ■ stimme ich voll zu

