

UNFCK SALES

by Morten Wolff

**SPIN
SELLING**

S-P-I-N FRAMEWORK BY NEIL RACKHAM

Situation Question

Verstehe aktuelle Situation

- ✓ Nutzt Ihr Maschine XY?
- ✓ Habt Ihr Cloud-Anwendungen?

- **Dont be stupid**
- **Do your homework**
- **It's not a checklist**

Problem Question

Verstehe die Probleme deiner Kunden

- ✓ Wie zufrieden seid ihr mit Maschine X?
- ✓ Habt Ihr Probleme mit Azure?
- ✓ Wie ist die Usability von Y?

Implication Question

Verstehe wie schlimm der Schmerz ist.

- ✓ Welchen Effekt hat das auf eure Produktivität?
- ✓ Führt Problem A bei euch auch zu höheren Kosten?

Need Payoff Question

Wie viel Wert kannst du geben indem du das Problem löst?

- ✓ Wie würde es dir helfen, wenn ihr Problem X löst und euren Output verdoppelt?
- ✓ Wäre dein Leben leichter wenn X 30% Wachsen würde?