

Best Practice

Challenger Sales mit Prompt Engineering effizient im B2B-Vertrieb einsetzen

Disclaimer: In dieser Best Practice wird eine deutsche Firma aus der Maschinenbauindustrie ("Fa. Random") als Beispiel herangezogen, um die praktische Anwendung von KI-Tools und Vertriebsmethoden zu illustrieren. Der Text basiert auf kuratierten Daten aus KI-Tools wie Perplexity Pro und ChatGPT Pro. Alle Informationen sind bestmöglich anonymisiert. Der Autor übernimmt keine Haftung für Ergebnisse, die aus der Anwendung dieser Best Practices resultieren.

1. Einführung in das Szenario

Ein Vertriebsmitarbeiter eines KI-Start-up, bereitet sich auf ein Eröffnungsgespräch mit dem CTO der Fa. Random, Herrn Mustermann, vor. Ziel ist es, durch die Anwendung der Challenger Sales Methode und KI-gestütztem Prompt Engineering eine überzeugende Ansprache zu gestalten, die auf die Bedürfnisse des Entscheidungsträgers zugeschnitten ist. Aufgrund des Zeitdrucks sind schnelle und präzise Ergebnisse unerlässlich.

2. Relevanz der Challenger Sales Methode im B2B-Vertrieb

Die Challenger Sales Methode, entwickelt von Matthew Dixon und Brent Adamson (2011), basiert auf einer umfassenden Studie mit über 6.000 Vertriebsprofis. Sie identifiziert die Erfolgsfaktoren von Top-Performern im B2B-Vertrieb:

- **Kunden herausfordern:**
Erfolgreiche Vertriebsprofis inspirieren Kunden zu neuen Ansätzen und innovativen Perspektiven
- **Mehrwert schaffen:**
Als Branchenexperten, können sie geschäftlichen Nutzen generieren
- **Proaktive Steuerung:**
Gespräche werden zielgerichtet gelenkt, ohne die Kundenbedürfnisse aus den Augen zu verlieren.

Die Methode eignet sich besonders für komplexe Branchen wie IT, Energie und Maschinenbau.

3. Kernelemente der Challenger Sales Methode

Die Methode umfasst fünf zentrale Kompetenzen:

- 1) Lehren:
Kunden erhalten Erkenntnisse, die ihr Geschäftsmodell direkt betreffen
- 2) Anpassen:
Inhalte werden spezifisch auf die Bedürfnisse und Herausforderungen der Kunden (nachfolgend Persona genannt) zugeschnitten
- 3) Kontrolle:
Vertriebsprofis steuern Gespräche aktiv
- 4) Herausfordern (**Challenge**):
Kunden werden angeregt, ihre bisherigen Annahmen zu hinterfragen
- 5) Beziehungsaufbau:
Vertrauen und Kompetenz stehen im Vordergrund.

4. Die Verbindung von Personas mit Prompt Engineering

Personas spielen im Vertriebsalltag eine zentrale Rolle, indem sie als Modell für die Ansprache und Interaktion mit potenziellen Kunden dienen. Im Kontext des Prompt Engineerings wird dieses Konzept erweitert, um KI-gestützte Ansätze optimal auf die Bedürfnisse und Erwartungen spezifischer Kundensegmente zuzuschneiden. Prompt Engineering übersetzt Personas in präzise Eingaben und steigert so Effektivität und Individualität der Ansprache. Prompt Engineering stärkt die Challenger Sales Methode durch Individualisierung, Effizienz und höhere Abschlusschancen:

5. Einfaches Prompt Engineering für ad-hoc verwertbare Resultate

Prompt Engineering ist der Prozess, durch gezielt formulierte Eingaben (**Prompts**) präzise und nützliche Ergebnisse von KI-Tools zu erhalten. Dabei folgt ein effektiver Prompt einer einfachen Struktur:

1. **Definiere die Rolle:** 'Du bist [Persona]': dies definiert die Sichtweise, aus der die KI denkt
2. **Benenne die Aufgabe:** 'Löse die Aufgabe [X]': dies gibt klare Anweisungen, was die KI tun, soll
3. **Bestimme das Ausgabeformat:** 'Zeige die Ergebnisse in [Format]': dies sorgt für eine strukturierte und verwertbare Antwort.

Nach der theoretischen Einführung in Prompt Engineering zeigt das folgende Szenario, wie diese Technik in der Praxis eingesetzt werden kann.

6. Praktische Anwendung im Szenario

Als ersten Schritt ist es ratsam sich einen Überblick über die Kundensituation zu verschaffen.

*„Versetze dich in die Rolle eines **Wirtschaftsberaters** und **analysiere** den letzten Geschäftsbericht der **Fa. Random** mit dem Hauptfokus auf 1. Umsatzwachstum im Vergleich zur Vorperiode, 2. Profitabilität im Vergleich zur Vorperiode, 3. Wachstumfelder und führe die Top 5 auf, 4. Herausforderungen speziell im Bereich Vertrieb, 5. Chancen und Risiken per adressierten Zielmarktes, 6. Liste die Top 5 Hauptbewerber auf, 7. Liste die Produkte bzw. Lösungen der Hauptbewerber auf. Führe die Ergebnisse in Form einer **Tabelle** auf.“*

Dieser Prompt liefert dem Vertriebsmitarbeiter zahlreiche Informationen. Im Punkt 5 der Tabelle erfährt er, dass Fa. Random aktuell an KI-optimierten Lasersystemen arbeitet, strategische Partnerschaften auf dem Gebiet von KI-Chips (Fa. ABC vom Autor anonymisiert) eingegangen ist sowie hohe Investitionen in Forschung tätigt. Hier der Auszug der Tabelle:

| | | |
|---|-------------------------------------|---|
| 5 | Chancen und Risiken des Zielmarktes | <p>Chancen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entwicklung von KI-optimierten Lasersystemen - Strategische Partnerschaften (z.B. mit Fa. KI-Chips ABC) - Hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung <p>Risiken:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anhaltend schwache Nachfrage - Geopolitische Unsicherheiten - Verschärfter Wettbewerb, insbesondere aus China |
|---|-------------------------------------|---|

Diese Informationen bilden die Basis für die Gesprächsvorbereitung mit Herrn Mustermann.

7. Nützliche Informationen über die Zielperson

In einem Erstgespräch ist es unerlässlich sich mit dieser Zielperson eingehend zu beschäftigen.

„Erstelle eine Vita von Herrn Mustermann dem CTO bei Fa. Random. Nutze alle im Web frei verfügbaren öffentlichen Informationen. Recherchiere 1. Ausbildung. 2. Beruflicher Werdegang 3. Aktuelle Rolle und Verantwortung. Diesen Punkt besonders unter dem Aspekten Budget für Entwicklung in Euro, Anzahl von Mitarbeitern, sonstige Verantwortungen zu betrachten. 4. Publikationen in seinem Fachgebiet. 5. Herausforderungen und Themen in der Branche in der die Herr Mustermann tätig ist. 6. Familiärer Hintergrund und Hobbies. Stelle die Ergebnisse in Form einer Tabelle dar.“

Informationen zu Ausbildung und Hobbies eignen sich für Smalltalk, während Punkt 3 die Vertriebsstrategie unterstützt.

8. Eröffnungsfragen nach dem Challenger Sales Prinzip

| | | |
|---|--------------------------------|--|
| 3 | Rolle und Verantwortung | Budget für Entwicklung: Hoher dreistelliger Millionenbetrag p.a. Anzahl der Mitarbeiter: Ca. 90 Mitarbeiter weltweit im Bereich KI Verantwortung für strategische Partnerschaften und Innovationsprojekte |
|---|--------------------------------|--|

Der Vertriebsmitarbeiter kann durch Wiederholung der Prompts die passenden Eröffnungsfragen wählen.

Wichtiger Hinweis: Der Vertriebsmitarbeiter muss Sorge tragen, dass die angegebenen Werte über Einsparungen, Effizienzen, Markttrends etc. auch tatsächlich der Realität entspricht. KI-Tools mit Quellenangaben und nachvollziehbaren Links sind dabei hilfreich.

„Du bist ein Vertriebsmitarbeiter bei einem Start-Up, das eine hoch performante KI-Software für Lasersysteme entwickelt hat. Benutze das bisherige Wissen der Fa. Random und das Wissen über Herrn Mustermann als Grundlage für einen Vorschlag zur Gesprächseröffnung. Erstelle 5 verschiedene Varianten von Fragen nach CHALLENGER Sales Prinzip Methode. Die Fragen sollen 1. Den Kunden herausfordern in neuen Ansätzen zu denken und innovative Perspektiven aufzeigen 2. Ihr Start-Up Unternehmen als Branchenexperten positionieren, die durch strategische Einsichten geschäftlichen Nutzen für die Fa. Random generieren können, 3. Das Gespräch zielgerichtet lenken, ohne die Kundenbedürfnisse aus den Augen zu verlieren.“

Hier eine Auswahl der Vorschläge:

1. "Herr Mustermann, angesichts der rasanten Entwicklung in der KI-Technologie: Wie bereitet sich RANDOM darauf vor, wenn in zwei Jahren 50% aller Lasersysteme KI-gesteuert sein werden? Unsere Marktanalysen zeigen, dass Unternehmen, die diesen Trend verschlafen, bis zu 30% Marktanteil verlieren könnten."
2. "In unserer jüngsten Branchenstudie haben wir festgestellt, dass Unternehmen, die KI-optimierte Lasersysteme einsetzen, ihre Energieeffizienz um durchschnittlich 40% steigern konnten. Wie würde eine solche Effizienzsteigerung RANDOMS Wettbewerbsposition in energieintensiven Märkten wie der EUV-Lithografie beeinflussen?"
3. "Herr Mustermann, Sie erwähnten kürzlich die Herausforderungen durch die chinesische Konkurrenz. Unsere Daten zeigen, dass westliche Unternehmen, die KI-Technologien erfolgreich integrieren, ihre Innovationszyklen um 35% verkürzen können. Wie würde sich eine solche Beschleunigung auf RANDOMS Strategie zur Marktdifferenzierung auswirken?"
4. "Wir haben beobachtet, dass Unternehmen, die KI-gestützte Predictive - Maintenance in ihre Lasersysteme integrieren, Ausfallzeiten um bis zu 60% reduzieren können. Wie würde sich eine solche Verbesserung auf RANDOMS Pay-per-Part-Modell und die damit verbundenen Kundenbeziehungen auswirken?"

5. "Herr Mustermann, RANDOM investiert beträchtlich in KI-Entwicklung mit 90 Mitarbeitern weltweit. Wie würde eine 30%ige Beschleunigung Ihrer KI-Entwicklungszyklen durch unsere spezialisierte Software Ihre Markteinführungsstrategien für neue Lasersysteme beeinflussen?"
6. " Herr Mustermann, RANDOM hat kürzlich eine Partnerschaft mit der Fa. KI-Chip-ABC zur Integration von KI-Chips geschlossen. Wenn unsere Software-Lösung die Leistung dieser Chips um 50% steigern könnte, wie würde das Ihre Strategie zur Differenzierung von asiatischen Wettbewerbern in hochspezialisierten Marktsegmenten beeinflussen?"
7. "Herr Mustermann, RANDOM strebt an, bis 2028 führender Anbieter von KI-Technologien in der Branche zu werden. Wenn unsere KI-Lösung Ihre Entwicklungszyklen um 40% verkürzen könnte, wie würde das Ihre Roadmap zur Erreichung dieses Ziels beeinflussen?"
8. "RANDOM investiert stark in die digitale Transformation. Wenn unsere KI-Software die Datenanalyse und Prozessoptimierung in Echtzeit um 50% beschleunigen könnte, welche neuen Geschäftsmodelle im Bereich der vorausschauenden Wartung und des Remote-Supports würden sich für Sie eröffnen?"
9. "RANDOM ist bekannt für seine Innovationen in der Lasertechnik. Wenn unsere KI-Lösung es ermöglichen würde, völlig neue Materialien mit bisher nicht realisierbarer Präzision zu bearbeiten, welche disruptiven Anwendungen in Bereichen wie der Luft- und Raumfahrt oder der Medizintechnik könnten Sie damit erschließen?"
10. "Angesichts der steigenden Bedeutung von Nachhaltigkeit in der Industrie: Wie würde eine KI-Lösung, die den Energieverbrauch Ihrer Lasersysteme um 40% senkt und gleichzeitig die Materialeffizienz um 30% steigert, Ihre Position als Vorreiter für umweltfreundliche Fertigungstechnologien stärken?"

Fazit:

Prompt Engineering revolutioniert die B2B-Vertriebsarbeit. Kombiniert mit bewährten Methoden wie Challenger Sales entstehen zielgerichtete Ansätze, die Kundenbedürfnisse proaktiv adressieren. Mit minimalem Aufwand und maximaler Effizienz schafft es Prompt Engineering, die Abschlusswahrscheinlichkeit und die Vertriebsproduktivität signifikant zu steigern. Vertriebsteams, die sich diese Kompetenz aneignen, positionieren sich als Innovationsführer in einer zunehmend digitalisierten Geschäftswelt. Der ideale Zeitpunkt ist jetzt, diese zukunftsweisende Fähigkeit in Ihre Strategie zu integrieren.

Literatur:

The Challenger Sale: TAKING CONTROL OF THE CUSTOMER CONVERSATION

By Matthew Dixon and Brent Adamson

Penguin Random House Nov 10, 2011 | ISBN 9781591844358

Über den Autor: Juan Martín



Seit mehr als einem Jahrzehnt berate, trainiere und coache ich Mitarbeiter und Führungskräfte im technischen B2B-Vertrieb. Hierbei greife ich auf eine Expertise aus mehr 30 Jahren im B2B-Vertrieb in Europa und den USA zurück. Mehr Informationen erhalten sie auf meiner Webseite: <https://www.b2b-sales.pro/> oder schreiben sie mir eine E-Mail an: ceo@b2b-sales.pro