

Neu: Sales Meeting: Live-Coaching für Verkaufsgespräche

Hedys neuer Sales Meeting Sitzungstyp coacht Sie live durch Verkaufsgespräche: Discovery-Prompts, Hinweise auf Einwände, eine Scorecard für Ihr Rede-zu-Hör-Verhältnis und danach eine Zusammenfassung.

Veröffentlicht von Julian Pscheid · 30. Juni 2026

[Diesen Artikel online lesen: https://www.hedy.ai/de/post/sales-meeting-session-type/](https://www.hedy.ai/de/post/sales-meeting-session-type/)



Eine Vertrieblerin im Blazer spricht und gestikuliert während eines Calls an ihrem Schreibtisch, ein iPhone liegt mit dem Display nach unten neben ihrem Laptop

Kurzantwort Sales Meeting ist ein neuer Hedy-Sitzungstyp, der für die Person entwickelt ist, die verkauft. Während eines Gesprächs führt Hedy Discovery-Prompts aus, markiert Einwände und Kaufsignale, behält Ihr Rede-zu-Hör-Verhältnis im Blick und gibt Ihnen Hinweise auf einen konkreten nächsten Schritt. Danach erhalten Sie eine Sitzungszusammenfassung (Recap), detaillierte Notizen mit einem Qualifizierungs-Snapshot und einen versandfertigen Follow-up-E-Mail-Entwurf. Es gibt kein CRM einzurichten. Kostenlos für 5 Stunden/Monat, \$12.99/Monat für unbegrenzte Nutzung .

Ein Verkaufsgespräch verlangt Ihnen vieles gleichzeitig ab. Sie versuchen, die richtigen Discovery-Fragen zu stellen, Einwände zu erkennen, sobald sie auftauchen, nicht zu lange zu reden und trotzdem einen klaren nächsten Schritt festzuhalten, während Sie der Person am anderen Ende wirklich zuhören. Unser neuer Sales Meeting Sitzungstyp nimmt Ihnen einen Teil davon ab.

Wie bei Hedys anderen Sitzungstypen (</de/help/understanding-hedy-session-types/>) versetzt die Auswahl von Sales Meeting die ganze App in den Verkaufsmodus: die Echtzeit-Vorschläge, die Schnellaktionen, die Sie antippen können, und die Nachbereitung nach dem Call sind alle auf das

Verkaufen zugeschnitten. Sie verkaufen; Hedy behält den Rest im Blick.

Was Hedy während des Gesprächs tut

Sobald Sie Start drücken, arbeitet Hedy im Hintergrund. Automatische Vorschläge (</de/help/automatic-suggestions/>) erscheinen von selbst, während sich das Gespräch entwickelt, sodass Sie kurz darauf schauen können, wenn Sie einen Moment haben. In einem Verkaufsgespräch erscheinen sie an den Stellen, die zählen:

- Eine Discovery-Lücke , wenn Sie sich auf einen Pitch zubewegen, ohne das Problem, den Entscheider oder den Zeitplan bestätigt zu haben
- Ein unbeantworteter Einwand , wenn Bedenken geäußert wurden und das Gespräch weiterging, ohne sie anzusprechen
- Ein Kaufsignal , wenn der Interessent etwas sagt, das echtes Interesse zeigt
- Ein Redeanteil-Hinweis , wenn Sie eine Weile geredet haben, ohne eine Frage zu stellen
- Eine Erinnerung an den nächsten Schritt , wenn das Gespräch ausläuft und noch nichts Konkretes vereinbart wurde

Wenn Sie gezielte Hilfe möchten, können Sie eine Schnellaktion antippen, statt auf einen Vorschlag zu warten: die nächste offene Discovery-Frage bekommen, einen Preis am Wert rahmen, einen angespannten Moment entschärfen oder einen terminierten nächsten Schritt vorschlagen. Die vollständige Liste steht in der Referenz zu den Quick Prompts für Sales Meetings (</de/help/quick-prompts-sales-meeting/>) .

Die Vorschläge basieren auf bewährten Verkaufstechniken, sodass sie standhalten. SPIN-basiertes Discovery prägt die Fragen, die Hedy Ihnen vorschlägt, und die Qualifizierungsverfolgung behält im Blick, was Sie noch bestätigen müssen. Sie müssen nichts davon dem Namen nach kennen; Hedy hält die Sprache einfach und hilft Ihnen im Moment.

Was Sie danach erhalten

Die Qualifizierung läuft während des Gesprächs leise im Hintergrund, sodass sie Ihnen nicht im Weg ist und bereitsteht, wenn Sie die Sitzung überprüfen. Nachdem Sie aufgelegt haben, erstellt Hedy zwei auf das Verkaufen zugeschnittene Ergebnisse.

Die Sitzungszusammenfassung (Recap) fasst zusammen, was passiert ist, und versieht die Kernpunkte mit Tags, damit Sie sie schnell scannen können: den aufgedeckten Schmerz, was Sie qualifiziert haben, geäußerte Einwände, genannte Wettbewerber und Kaufsignale. Die detaillierten Notizen gehen tiefer, mit einer Call Scorecard , die Ihr Rede-zu-Hör-Verhältnis, Ihren längsten Monolog und die Anzahl Ihrer Fragen zeigt; einem Qualifizierungs-Snapshot dazu, was Sie bestätigt haben und was noch offen ist, etwa der Entscheider, der Entscheidungsprozess und der Zeitplan; und einer vorgeschlagenen Follow-up-E-Mail , die Sie anpassen und senden können, solange das Gespräch noch frisch ist.

Kein CRM, kein Setup

Sales Meeting arbeitet mit Ihrem Gespräch und mit jedem Sitzungs- oder Themenkontext, den Sie bereits gesetzt haben, sodass es nichts anzuschließen und keine Felder auszufüllen gibt. Gruppieren Sie die Gespräche für einen Deal oder Account unter einem Thema (</de/help/understanding-hedy-topics-organize-your-sessions-unlock-deeper-insights/>) und Hedy beginnt, Muster über sie hinweg sichtbar zu machen, etwa einen wiederkehrenden Einwand oder etwas, das Sie immer wieder vergessen zu

bestätigen.

Es bleibt auch privat für Sie. Sales Meeting ist ein Coach für die Person im Gespräch, die verkauft, kein Dashboard, mit dem ein Manager Sie bewertet. Ihre Gespräche bleiben Ihre.

So schalten Sie es ein

Öffnen Sie die Sitzungstyp-Auswahl, wählen Sie Sales Meeting und starten Sie Ihr nächstes Gespräch. Richten Sie zuerst etwas Kontext ein, wenn Sie können, denn je mehr Hedy vorab weiß, desto schärfer wird jeder Vorschlag. Die ausführlichere Anleitung steht in Hedy für Verkaufsgespräche nutzen (/de/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/).

Hedy hilft Ihnen zu fragen, zu qualifizieren und zu positionieren. Das Urteil und der Deal bleiben immer bei Ihnen.

Weiterführende Lektüre

- Hedy für Verkaufsgespräche nutzen (/de/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/)
- Quick Prompts für Sales Meetings (/de/help/quick-prompts-sales-meeting/)
- Hedy und AgentGrow: ein Sales-Intelligence-Stack (/de/post/agentgrow-hedy-sales-intelligence-stack/)

Hedy AI · Live-KI-Coaching für wichtige Gespräche

Hedy kostenlos testen: <https://www.hedy.ai/de/downloads/>

<https://www.hedy.ai/de/post/sales-meeting-session-type/>