

# So geraten Sie mit Ihren potenziellen Kunden ins Gespräch (inkl. Tipps und Beispiele)

Mireille van Reenen

# 12

**Das (Telefon)  
Gespräch mit  
potenziellen Kunden  
eröffnen**

# Gespräche mit potenziellen Kunden

- Sie initiieren den Kontakt, oder
- Kunden haben einen Termin bei Ihnen gebucht



# Ein Blick in unsere Küche: unsere Erfahrungen



# Vielleicht möchten Sie gleich mit Ihrem 'Sales Pitch' beginnen



# Vielleicht möchten Sie gleich mit Ihrem 'Sales Pitch' beginnen



Pitch, pitch,  
pitch

Wer ist  
das?

Was will er?

Wie lange  
dauert es?

Was bringt  
es mir?

Handelt er in  
meinem Interesse?

# Beispiel für eine Gesprächseröffnung



# Oder: wie ein Tanz





# Wie ein Tanz



Guten Tag Herr / Frau ...  
Ich bin ...  
Schön Sie hier zu treffen.

Ja, Hallo...

Wenn Sie einverstanden  
sind, komme ich gleich zum  
Thema...

Dann schießen Sie mal los...



# Beispiel für eine Gesprächseröffnung

Ich habe 2 Dinge: Ich möchte Ihnen gerne etwas vorstellen. Aber zuerst möchte ich Sie fragen: "Wie geht es Ihnen im Moment?"



"Wie ist es dann bei Ihnen mit der Resonanz beim Telefonieren? Bei mir bekommen Sie sofort mehr Leichtigkeit, Spaß und erste Erfolge, schon nach der ersten Stunde. Ist das für Sie interessant?"

# Seien Sie auf die Standardabsagen vorbereitet

Ich habe keine  
Zeit

Ich habe kein  
Bedarf / Interesse

Es ist mir zu teuer

Wir haben  
schon Partner

Schicken Sie mir  
die Unterlagen



# Sie stellen Fragen, verstehen Ihren Kunden und geben ihm das Gefühl, verstanden zu werden



# Wie wir Kaufentscheidungen treffen

2.

**Rationale Ebene**

Wir brauchen faktische Argumente, um diesen emotionalen Kaufentschluss auch rational **rechtfertigen** zu können

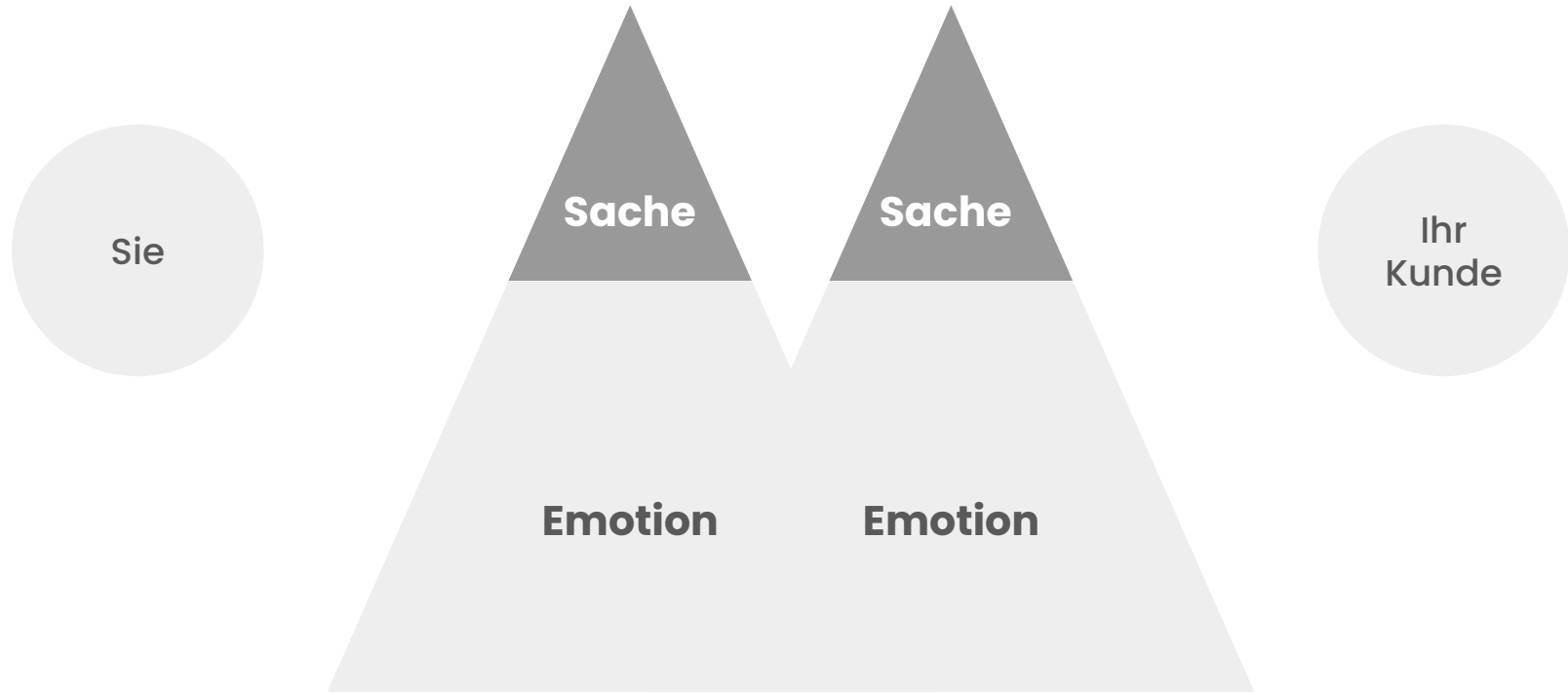
1.

**Emotionale Ebene**

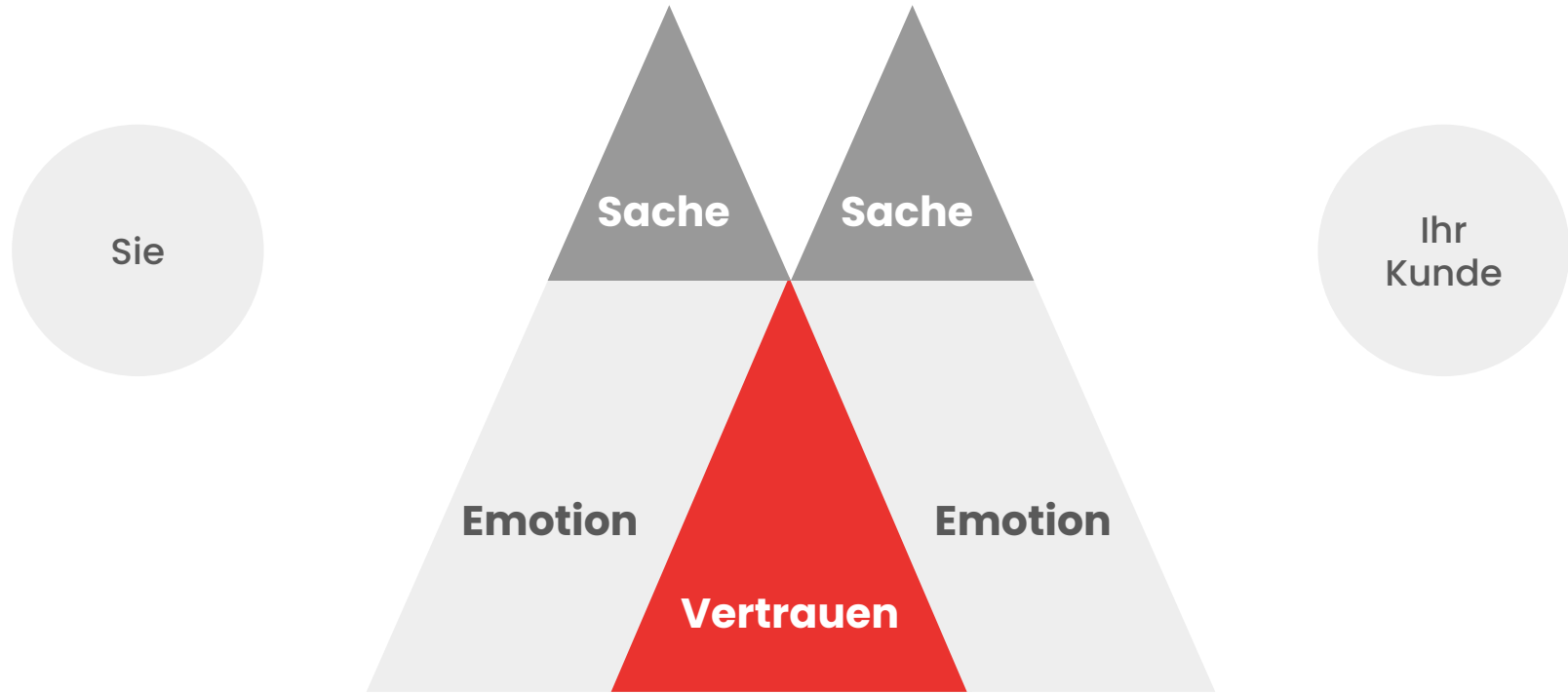
Wir kaufen Gefühle, die Erfüllung von Bedürfnissen, die Beziehung zu anderen Menschen

# Menschen kaufen bei Menschen

# Wir Menschen: erst Gefühle, dann Fakten

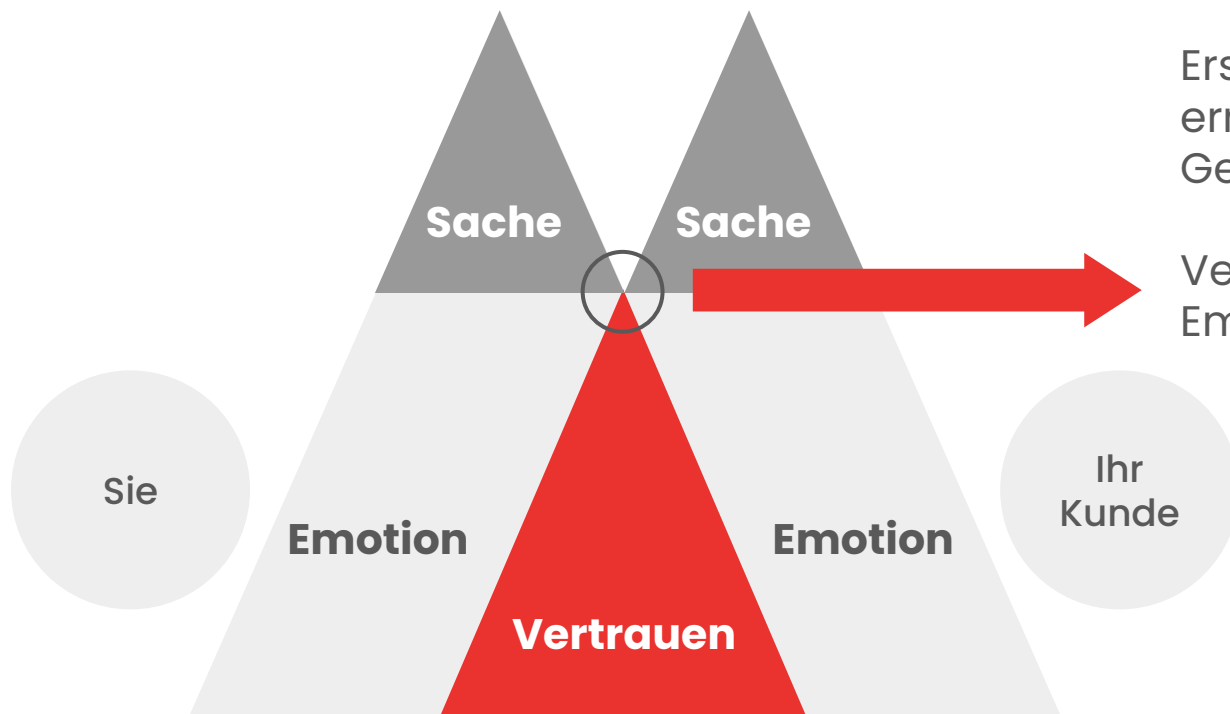


# Wir Menschen: erst Gefühle, dann Fakten





# Erst dann: das Sachliche

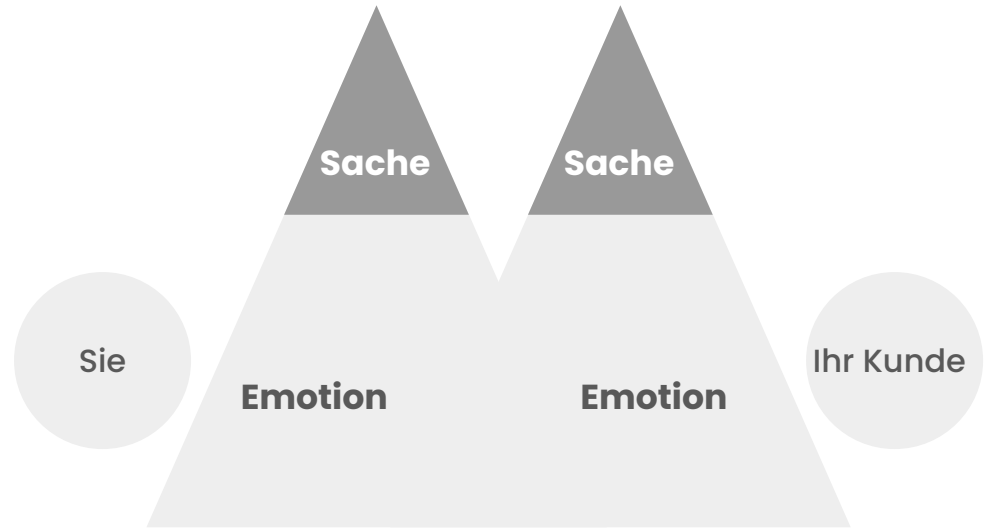


Erst zu diesem Zeitpunkt erreicht man das Gegenüber mit der Sache!

Vertrauen → durch Emotionen & Gefühle

# Vertrauen durch den Aufbau einer Beziehung gewinnen

- Auch möglich in einer kurzen Zeitspanne (während eines Geschäftsmeetings)
- Seien Sie empathisch
- Schlagen Sie eine menschliche, emotionale Brücke



# Wie Sie das machen? Stellen Sie Fragen!

Warum tun Sie, was Sie tun?

Was bringt Sie bei der Arbeit mit Ihren Kunden wirklich zum Strahlen?

Was waren die schmerzlichsten Rückschläge?  
Die größten Herausforderungen?  
Wie haben Sie diese gemeistert?

Warum haben Sie Ihr Unternehmen gegründet?

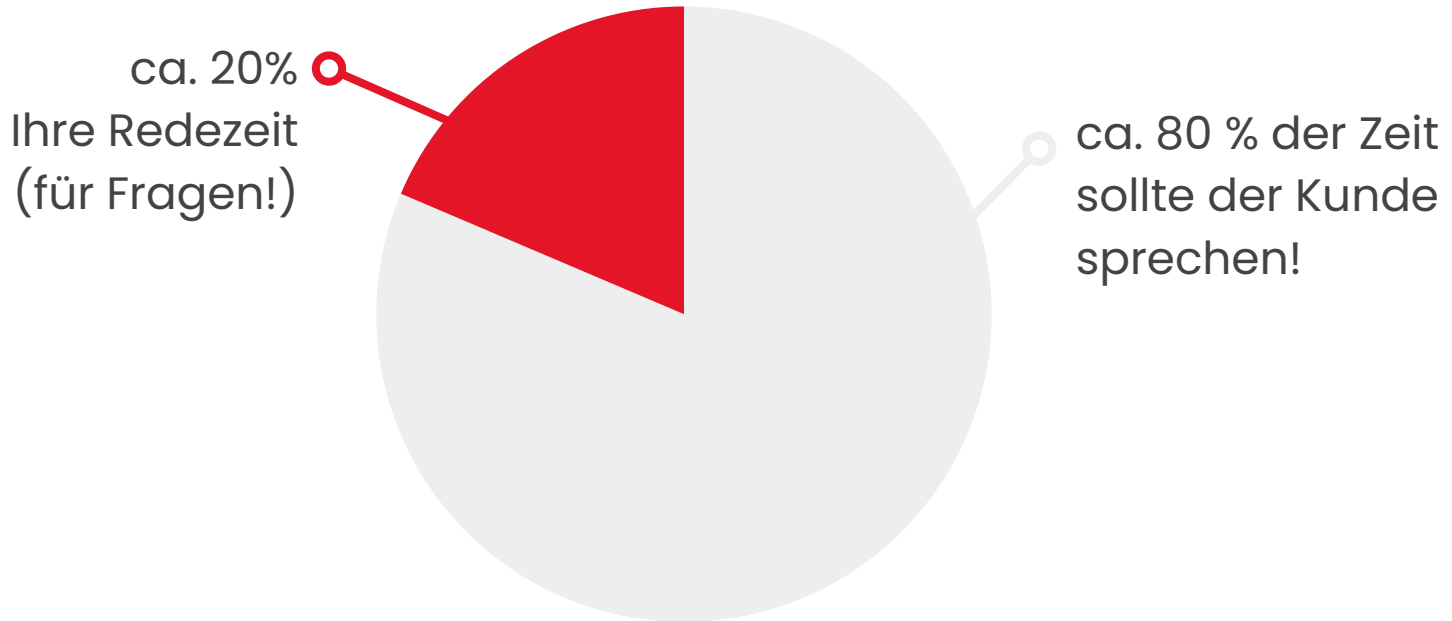
Was macht Ihre berufliche Entwicklung aus?

Wenn Sie heute noch einmal starten könnten, was würden Sie anders machen?

**“Anstatt ein Sales Pitch zu führen,  
überlegen Sie, wie Sie Ihr Gegenüber ermutigen  
können, sich Ihnen gegenüber zu öffnen”**

**[blackswanltd.com](https://blackswanltd.com)**

# Sie stellen Fragen, verstehen Ihren Kunden und geben ihm das Gefühl, verstanden zu werden



# Fragen, Zuhören, Informationen sammeln

Beziehungsaufbau

Bedarfsanalyse

## **Persönliche** Informationen:

- Wer ist dein Gegenüber?
- Was macht er?
- Was beschäftigt ihn?
- Wo hat er Zweifel, Bedenken oder Ängste?
- Was wünscht er sich?

USW. USW.

## **Sachliche** Informationen:

Aktuellen, konkreten Bedarf herausfinden

**Manchmal schon hier:  
die emotionale  
Kaufentscheidung**

# Es geht um Zuhören, Verstehen und Empathie

Empathie

Fragen

Gegenseitiges Verständnis

Verständnis

Aktives Zuhören

Einblick in ihre  
Wahrnehmung, Ängste, Geschichte,  
& Perspektiven

Führen

Vertrauen  
aufbauen



# Hinweis

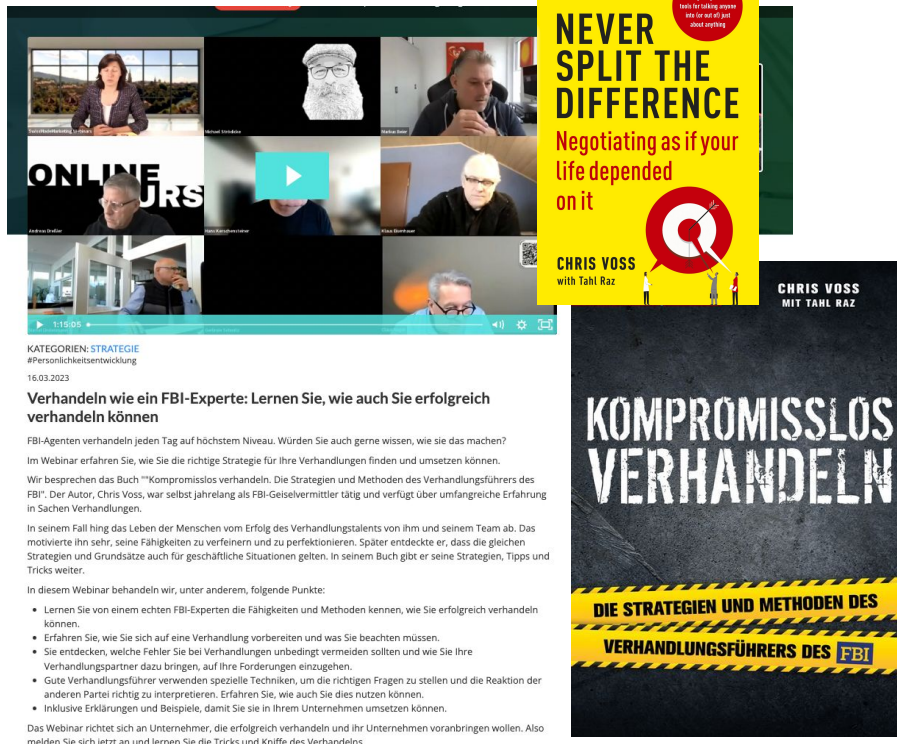
## [Verhandeln wie ein FBI-Experte: Lernen Sie, wie auch Sie erfolgreich verhandeln können](#)

März 2023

Wir besprechen das Buch "Kompromisslos verhandeln. Die Strategien und Methoden des Verhandlungsführers des FBI". Der Autor, Chris Voss, war selbst jahrelang als FBI-Geiselnvermittler tätig und verfügt über umfangreiche Erfahrung in Sachen Verhandlungen.

- Lernen Sie von einem echten FBI-Experten die Fähigkeiten und Methoden kennen, wie Sie erfolgreich verhandeln können.
- Erfahren Sie, wie Sie sich auf eine Verhandlung vorbereiten und was Sie beachten müssen.
- Sie entdecken, welche Fehler Sie bei Verhandlungen unbedingt vermeiden sollten und wie Sie Ihre Verhandlungspartner dazu bringen, auf Ihre Forderungen einzugehen.
- Gute Verhandlungsführer verwenden spezielle Techniken, um die richtigen Fragen zu stellen und die Reaktion der anderen Partei richtig zu interpretieren. Erfahren Sie, wie auch Sie dies nutzen können.

Inklusive Erklärungen und Beispiele, damit Sie sie in Ihrem Unternehmen umsetzen können.



**NEVER SPLIT THE DIFFERENCE**  
Negotiating as if your life depended on it  
CHRIS VOSS  
with Tahl Raz

**KOMPROMISSLOS VERHANDELN**  
DIE STRATEGIEN UND METHODEN DES VERHANDLUNGSFÜHRERS DES FBI  
CHRIS VOSS  
MIT TAHL RAZ

**ONLINE**

KATEGORIEN: STRATEGIE  
#Persönlichkeitsentwicklung  
16.03.2023

**Verhandeln wie ein FBI-Experte: Lernen Sie, wie auch Sie erfolgreich verhandeln können**

FBI-Agenten verhandeln jeden Tag auf höchstem Niveau. Würden Sie auch gerne wissen, wie sie das machen? Im Webinar erfahren Sie, wie Sie die richtige Strategie für Ihre Verhandlungen finden und umsetzen können.

Wir besprechen das Buch "Kompromisslos verhandeln. Die Strategien und Methoden des Verhandlungsführers des FBI". Der Autor, Chris Voss, war selbst jahrelang als FBI-Geiselnvermittler tätig und verfügt über umfangreiche Erfahrung in Sachen Verhandlungen.

In seinem Fall hing das Leben der Menschen vom Erfolg des Verhandlungstalenten von ihm und seinem Team ab. Das motivierte ihn sehr, seine Fähigkeiten zu verfeinern und zu perfektionieren. Später entdeckte er, dass die gleichen Strategien und Grundsätze auch für geschäftliche Situationen gelten. In seinem Buch gibt er seine Strategien, Tipps und Tricks weiter.

In diesem Webinar behandeln wir, unter anderem, folgende Punkte:

- Lernen Sie von einem echten FBI-Experten die Fähigkeiten und Methoden kennen, wie Sie erfolgreich verhandeln können.
- Erfahren Sie, wie Sie sich auf eine Verhandlung vorbereiten und was Sie beachten müssen.
- Sie entdecken, welche Fehler Sie bei Verhandlungen unbedingt vermeiden sollten und wie Sie Ihre Verhandlungspartner dazu bringen, auf Ihre Forderungen einzugehen.
- Gute Verhandlungsführer verwenden spezielle Techniken, um die richtigen Fragen zu stellen und die Reaktion der anderen Partei richtig zu interpretieren. Erfahren Sie, wie auch Sie dies nutzen können.
- Inklusive Erklärungen und Beispiele, damit Sie sie in Ihrem Unternehmen umsetzen können.

Das Webinar richtet sich an Unternehmer, die erfolgreich verhandeln und ihr Unternehmen voranbringen wollen. Also melden Sie sich jetzt an und lernen Sie die Tricks und Kniffe des Verhandels.



**“Die Leute erinnern sich nicht an einen Pitch – sie erinnern sich an Sie und daran, was Sie ihnen für ein Gefühl gegeben haben.”**

**[blackswanltd.com](https://blackswanltd.com)**

**Verwenden Sie die Beispiele, aber erstellen Sie Ihren eigenen Text, der zu Ihnen passt**

[support@swissmademarketing.com](mailto:support@swissmademarketing.com)