



Der Tipp des Monats Dezember 2023
Autor: Klaus Steinseifer

Akquisitionsgespräch

Flirten, aber rein geschäftlich!

Wichtig!

Passen Sie Ihr Gespräch und die Gesprächsinhalte Ihrer Branche und Ihren Leistungen an!

1. Benutzen Sie niemals "Aber"-Sätze!
2. Unterbrechen Sie Ihren Gesprächspartner, wenn es Ihr Kunde ist, nicht!
3. Ihr Gesprächspartner, wenn es Ihr Kunde ist, darf Sie unterbrechen. Hören Sie genau zu!
4. Stellen Sie geschlossene Fragen, auf die man nur mit Ja oder Nein antworten kann! Vorzugsweise natürlich "JA-Fragen" stellen, auf die Ihr Gesprächspartner nur mit JA antworten kann.



Bild von Vinzent Weinbeer auf Pixabay

Wenn Sie von mir einen Werkzeugkasten mit Bedienungsanleitung bekommen, um schon morgen mehr Zeit für sich selbst und das Wesentliche in Ihrem Leben zu haben, dabei auch noch erfolgreicher zu werden und mehr Profit zu machen, wäre das interessant für Sie?"

Wir sind die Steinseifer-Seminare, unsere SeminarteilnehmerInnen haben nach der Seminarteilnahme ihre Unternehmen erfolgreich als Marke etabliert. Wäre das für Sie auch interessant?"

5. Stellen Sie Alternativfragen und verpacken Sie die Antwort, die Sie gerne hören wollen in den zweiten Teil der Frage als Ihre Vorgabe.

Ist es für Sie eher wichtig, dass Sie Ihr Tagesgeschäft einigermaßen erledigen oder wollen Sie neben Ihrem Tagesgeschäft auch noch mehr Freizeit haben und erfolgreicher sein?"

6. Einwand und Einwandbehandlung

Gesprächspartner: *Seminare, Fortbildungen und Weiterbildungen bringen mir sowieso nichts!*

Sie: *Wenn ich Ihnen eine speziell auf Sie abgestellte Kosten-Zeit-Nutzen-Darstellung für diese Qualifizierung gebe, wäre es dann ein Argument für Sie, darüber nachzudenken?"*

Gesprächspartner: *Was soll mir eine solche Qualifizierung, von der Sie reden, schon bringen?*

Sie: *Sie haben große Bedenken, dass Ihnen meine Weiterbildung für Sie keinen Nutzen bieten wird? Wenn ich Ihnen eine speziell auf Sie abgestellte Nutzendarstellung für dieses Chefseminar gebe, wäre es dann ein Argument für Sie, darüber nachzudenken?*

Und wenn Sie Ihre Angebots-/Auftragsquote von 50% auf 80% erhöhen könnten, wäre das interessant für Sie?"

Gesprächspartner: Mein Unternehmen ist so vielfältig aufgestellt, dass mir ein Chefseminar gar nichts bringt für die Unternehmensführung im Handwerk, da muss ich ganz anders vorgehen!"

Sie: Ihre Anforderungen an mich sind also sehr speziell?

7. Lösungen anbieten

Wenn Sie mit uns zusammenarbeiten, werden Sie sicher die Dinge lernen wollen, die Ihnen noch fehlen, um noch erfolgreicher zu werden!"

8. Ihr Gesprächspartner will sich wieder bei Ihnen melden

Sie: Ich habe Ihnen unsere Unterlagen geschickt, um Ihnen die Nachhaltigkeit unserer Qualifizierungen darzustellen. Konnten Sie sich mit den Unterlagen schon beschäftigen?

Gesprächspartner: Ja, die Unterlagen habe ich bekommen, ich habe sie aber nur überfliegen können!

Sind die Unterlagen für Sie eher unwichtig oder haben Sie die Wichtigkeit für sich erkannt?"

Gesprächspartner: Ja, die Unterlagen sind schon wichtig für mich, aber ich habe im Moment keine Zeit, mich damit zu beschäftigen. Ich melde mich wieder bei Ihnen!

Sie: Wie viel Zeit werden Sie dafür noch brauchen?

Gesprächspartner: Das weiß ich doch jetzt noch nicht!

Sie: Wäre da eine Woche oder eher ein Monat realistisch?

Gesprächspartner: Das kann ich überhaupt noch nicht sagen!

Sie: Ist das Thema tatsächlich wichtig für Sie oder eher nicht?

9. Sie bieten Ihren Kunden Lösungen an und müssen nicht als Bittsteller auftreten!

Nicht so: *Wann darf ich Sie wieder anrufen?*

Sondern so: *Wann soll ich mich wieder bei Ihnen melden?*

Und zum Schluss noch dieser wichtige Hinweis für Sie:

Sie sitzen im Zug, im Flieger, im Restaurant oder an einer Hotelbar und Sie kommen mit Ihrer Nachbarin/Ihrem Nachbarn ins Gespräch. Sie kennen diesen Fragesatz sehr gut und benutzen ihn vielleicht auch schon mal selbst:

Und was machen SIE beruflich?

Für diese Frage brauchen Sie immer eine passende Antwort!

Ich Sorge dafür, dass aus einem guten Handwerker ein erfolgreicher Handwerksunternehmer wird! Kennen Sie den Unterschied?

Ihr Satz muss ein entscheidendes Argument hervorbringen. Es kann sein, dass Ihr Gesprächspartner Interesse an Ihren Leistungen hat.

Weitere Informationen und Hilfestellungen zu Ihrer attraktiven und zielorientierten Unternehmens- und Mitarbeiterführung, auch mit Ihrer Unternehmensvorstellung gibt es hier:



<https://steinseifer.com/seminare/module/seminartermine-management-im-handwerk.html>

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter <https://steinseifer.com>

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

E-Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

<https://steinseifer.com/impressum>

Der Steini

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Unternehmen Handwerk