

GENIALE ERSTGESPRÄCHE DEINE CHECKLISTE

Gratis E-Book



ZURÜCKHALTUNG WAR GESTERN



HI,
ICH BIN MELANIE.

Und ich bin deine Antwort auf
die Frage:
„Wie sag ich’s bloß?“

Denn ich kann mir gut vorstellen, wie es dir gerade geht:
Du liebst dein Business und du möchtest mit deinem Angebot möglichst vielen
Menschen helfen. Aber du weißt einfach nicht, wie du deine Kunden im
Erstgespräch überzeugen sollst. So viele Fragen gehen dir durch den Kopf:

- Wie gehe ich auf Kunden zu?
- Was kann ich sagen?
- Wie baue ich ein gutes erstes Gespräch auf?
- Wie mache ich mein Angebot schmackhaft?

Und dann ist da auch noch die Frage aller Fragen:
Wie kann ich verkaufen ohne zu verkaufen?

Ich verrate dir was: Du kannst das.
Und ich zeige dir wie!

Ich bin Kommunikationstrainerin und langjährige Vertriebsleitung. Und ich kann
dir sagen: Ein geniales Erstgespräch zu führen ist kein Hexenwerk.
Mit dieser Checkliste bist du optimal darauf vorbereitet und hast alles an der
Hand, was für dein Erstgespräch wichtig ist.

01 Dein Ziel klar formulieren

Nimm dir vor deinen Gesprächen Zettel und Stift zur Hand, und frage dich:

Was genau möchte ich in diesem Gespräch erreichen?

Wichtig ist, dass du dir ein ganz klares Ziel setzt, damit du ein exaktes Bild vor Augen hast, wo du hinwillst.

Profi Tipp: Setz dir ein klares Ziel, aber setze dich selbst nicht unter Druck.

Das Ziel „Ich will meinem Gegenüber ein konkretes Angebot präsentieren“ baut weniger Druck auf, als sich vorzunehmen, in den ersten Gesprächen gleich Umsatz xy zu machen.

- Das Ziel deines Erstgesprächs

02 Ein Skript erstellen

Nimm dir vor deinem Gespräch ein paar Minuten Zeit und plane den Ablauf. Das gibt dir Sicherheit und du kannst dich voll auf deinen potentiellen Kunden konzentrieren. Ohne Angst, etwas wichtiges zu vergessen.

Jedes gute Erstgespräch unterteilt sich in fünf Phasen:

- Einstieg:** Stell dich und dein Business in 3-5 Sätzen vor. Kurz, knackig und wecke Interesse.
- Kennenlernen und Bedarf ermitteln:** Stell Fragen und höre aufmerksam zu.
- Überleitung:** Finde eine Überleitung, die den Kundenwunsch mit deinem Angebot verknüpft.
- Verkaufsteil:** Stell dein Angebot vor und gehe dabei auf den Kundenwunsch ein.
- Abschluss:** Leg vorab fest, wie es nach dem Gespräch weiter geht.

03 Fragen an deinen Kunden vorbereiten

Fragen sind ein wunderbares Mittel, um deinen Gesprächspartner kennen zu lernen und damit ein richtig gutes Verkaufsgespräch zu führen! Im Erst- oder Verkaufsgespräch sind sie ein einfaches und zugleich geniales Werkzeug. Denn mit den richtigen Fragen kannst du im Nu den Bedarf ermitteln und mit deinem Angebot exakt auf die Bedürfnisse deines Gegenübers eingehen.

Diese Fragen helfen dir:

- Fragen zur aktuellen Situation deines Kunden
- Fragen zu Zielen und Wünschen deines Gegenübers
- Fragen zu bisherigen Erfahrungen in Bezug auf dein Thema
- Fragen zu seinem Bedarf an Unterstützung

04 Wichtige Formulierungen vorbereiten

Ein gutes Erstgespräch ist die beste Möglichkeit ever, deinem Kunden dein Angebot schmackhaft zu machen. Damit dir das optimal gelingt, kannst du dir bereits vorab wichtige Formulierungen zu deinem Business und deinem Angebot zurechtlegen.

Diese Formulierungen solltest du unbedingt parat haben:

- Dein Business in 3-5 Sätzen
- Vorteile und Besonderheiten deines Angebots
- Der Mehrwert deines Angebots
- Argumente, die mögliche Zweifel deines Kunden abfangen
- Mögliche Rückfragen deines Kunden und deine Reaktion darauf
- Eine klare Formulierung deiner Preise und Zahlungsbedingungen

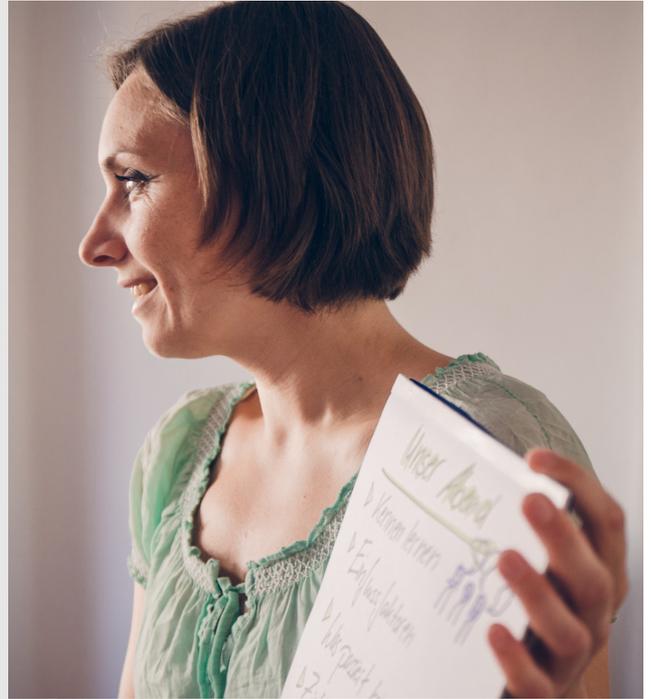
CHECKLISTE

MELANIES PRO TIPP

Verkaufen ohne BlaBla & Marktschreierei:

Verkaufen braucht Vertrauen. Und Vertrauen entsteht durch Sympathie. Diese Rhetorik-Tipps helfen dir, im Handumdrehen eine gute Verbindung zu deinem Kunden aufzubauen.

- Hör mehr zu als du redest
- Geh aktiv auf die Wünsche, Ziele und Bedürfnisse deines Kunden ein
- Berücksichtige auch seine Zweifel
- Formuliere so klar und einfach, dass es ein 10-jähriger versteht
- Verwende Wörter, die dein Kunde benutzt
- Verzichte auf Fach- und Fremdwörter
- Verwende Alltagssprache



HOL DIR MEHR



**Hier findest du meine
aktuellen Angebote:**

www.melanie-buratto.de

**VIEL FREUDE
BEIM
KOMMUNIZIEREN!**

A stylized, handwritten-style logo consisting of the letters 'M' and 'B' in a teal color. The 'M' is formed by a single continuous stroke that loops back to the start, and the 'B' is also formed by a single continuous stroke that loops back to the start. The logo is centered within a white square.