

Checkliste: Vorbereitung Kaltbesuche

0. Was hat meine Vorbereitung auf **die Branche** (Internet, Spezialist, Kollegen, Wettbewerbsvergleich) ergeben?

1. _____

2. _____

3. _____

1. Was ist mein messbares **Gesprächsziel** für die Erstansprache („*Wer nicht misst, der mogelt*“)?

1. Maximal: (Plan A): _____

2. Minimal: (Plan B): _____

2. Mit welchen **Produkten mit Alleinstellungsmerkmalen** oder starkem Kundennutzen steige ich ein?

Produkt/ Tarifmerkmale:

1. _____

2. _____

3. Wie stelle ich mich als **Spezialist auf Augenhöhe** vor (bitte wörtliche Rede)?

➔ _____

4. Die ersten 20 Sekunden: **Mein Leitfaden** (Bitte Stichworte oder wörtliche Rede)

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

5. Was **brauche ich** sonst noch zum Erstkontakt (Haptische VK-Hilfe, Zeitungsartikel – zur **Risikodemonstration**)?

1. _____

2. _____

6. Welche(n) Aufhänger habe ich für den **Smalltalk** als optionalen Einstieg (Homepage des Kunden)?

1. _____

2. _____

7. Wie gehe ich vor, um den **Ordner des Kunden zu erhalten**/einzusehen (Offene Frage, Nutzen für den Kunden)?

1. _____

2. _____

3. _____

8. Wie gestalte ich den **Gesprächsabschluss**/ das weitere Vorgehen?

1. _____

2. _____

9. In welchen beiden Regionen beginne ich (Kleinstadt, 15-30' Einwohner)?

1. _____

2. _____

<p style="text-align: center;">Gute Vorbereitung ist der halbe Abschluss</p>

Bitte Vorwand – Einwandliste nicht vergessen!