



Die ersten 20 Sekunden eines Anrufes: Mein Leitfaden

1. Welche **Begrüßung** und **eigene Vorstellung** wähle ich?
(Der 1. Eindruck am Telefon: **7 Sekunden**)

2. **Evtl.:** Check Gesprächspartner

3. Welchen **Aufhänger** benutze ich zum Einstieg?
(Antwort auf: Warum werde gerade **ich** gerade **jetzt** angerufen)

4. Welche(n) **Nutzen** hat er von unserem Angebot?
(Zu 100% auf dem Terrain des Kunden)
Oder: Womit kann ich seine **Neu=gierde** wecken?

5. **Offene**, einbeziehende Frage, das Interesse für Punkt 4 erfragend.

Bitte nur den Termin verkaufen, nicht das Produkt!

Sie werden den Markt nicht dazu bringen,
die Dinge aus Ihrer Sicht zu sehen.
Sie werden nur dann erfolgreich sein,
wenn Sie Ihr Angebot systematisch aus der
Sicht des Marktes / der Kunden betrachten.

