

Das Verkaufsgespräch

Potsdamer GründerTag 2019

13.06.2019

Anett Schönburg

60 min Zeit für

Warum sind Sie hier? Ihre Erwartungen

Das Verkaufs- und Akquisegespräch:

Vorbereitung - Durchführung - Nachbereitung

Typische Fehler vermeiden

Vorbereitung meines Termins

Die **potentiellen Auftraggeber**

Mein Ziel für das Gespräch (von-bis)? Meine **Motivation**.
Kompromissbereitschaft.

Meinen Preis vorbereiten.

Meine Werte... auf meine potentiellen Auftraggeber, meine Motivation, meine Kompromissbereitschaft, meinen Preis reflektieren.

Mein Auftreten.

Mein Auftreten:

Beauftragen Sie jemanden, dem Sie nicht trauen?

Sprache und *(Unter-)Ton*: Meinen Sie was Sie sagen.

„Kleider machen Leute“. Aber verkleiden Sie sich nicht.

Mimik/Gestik: Einstudierte Mimik und Gestik wirken „unecht“.

**Meinen Sie was Sie sagen und meinen Sie Ihr Auftreten. Authentizität
Das kann ihre Inhalte nur verstärken!**

Durchführung

Begrüßung – Gesprächsführung - Abschluss

Begrüßung / Eröffnungsphase

Lassen Sie sich auf ihre Gesprächspartner ein. „Lesen“ Sie ihr Gegenüber.

Seien Sie empathisch.

„Der Mensch fühlt sich unter seinesgleichen wohl.“ - Körpersprache.

Gesprächsführung

Ihre Aufgabe:

Finden Sie heraus, was Ihren Gesprächspartnern wichtig ist.

Sie können Kommunikationsregeln und –techniken verwenden

z. B. Ich-Perspektive, aktives Zuhören, Was ist Ihnen wichtig?

Konkret & präzise sein

Abschluss

S M A R T sein
P E K E E
E S Z A R
Z S E L M
I B P I I
F A T S N
I R I T I
S E R S R
C R T C R
H T C T
H

Nachbereitung

an „Besprochenes & Versprochenes“ halten

Was ist, wenn....

Sie sich verstellt haben und den Auftrag erhalten haben?

Sie sich verstellt haben und den Auftrag nicht bekommen haben?

Sie sich nicht verstellt haben und den Auftrag nicht erhalten haben?

Sie sich nicht verstellt haben und den Auftrag bekommen haben?

Herzlichen Dank

Anett Schönburg

Tel. 0176/32 06 69 84

eMail: info@manus-ordinans.de

www.manus-ordinans.de