

Schluss mit Ablehnung

**In 3 Schritten zu tollen Reaktionen deiner
Wunschkund*innen**

Die Checkliste für deinen magischen Erstkontakt



Einleitung

Um es mit einem meiner Lieblingszitate zu sagen:

*Der erste Satz bringt den Stein ins Rollen.
Er ist Rätsel, Versprechen, Duftmarke,
Schlaglicht – kurz: Der Brühwürfel, mit dem
die ganze weitere Suppe gekocht wird.*

Thomas Bussig, Journalist

Dieser Satz gilt für Literatur, beim Flirten und eben auch im Verkauf. Mit der Gestaltung deiner Kontaktaufnahme entscheidet sich, ob der gesamte weitere Verkaufsprozess einfach wird oder kompliziert. Ob du einen langen Atem brauchst und viel Aufwand treiben musst oder, ob dein Kunde dich um einen Termin bittet.

Eine gute Vorbereitung macht hier definitiv einen unermesslichen Unterschied.

Diese Checkliste hilft dir, die richtigen Überlegungen anzustellen, bevor du deinen Wunschkunden kontaktierst



Nimm dir stets ein paar Minuten vor jeder Kontaktabbahnung:

Was ist dein Impuls für diesen Kontakt?

Wer sitzt (gedanklich) auf dem leeren Kundenstuhl?*

In welcher Situation holst du diesen Menschen ab?

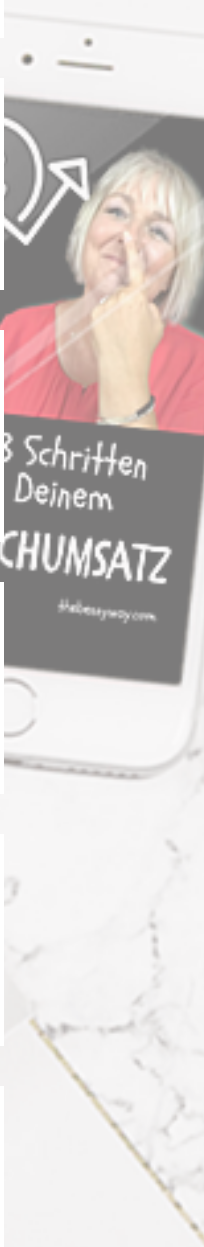
Welche Wirkung erzielst du mit deiner Arbeit?

Welchen Benefit wirfst du "über den Zaun?"**

Was ist dein Ziel bei dieser Kontaktabbahnung?

* Stell dir einen leeren Stuhl in deinem Büro vor und setze sinnbildlich deinen Wunschkunden darauf. Dann formuliert sich leichter, was du sagen willst

** du kennst den Satz: "Akquise ist wie bei Fremden klingeln und gleich zum Kaffee willkommen sein wollen." Da musst du schon etwas richtig Gutes über den Zaun werfen, damit das klappt ;-)



Dein magischer 1. Satz

Formuliere hier zunächst deinen magischen 1. Satz und überprüfe anschließend anhand der Checkliste, ob du alles Wesentliche berücksichtigt hast

Deine Idee:

- ☐ Du hast dich vorgestellt?
- ☐ Dein Gegenüber versteht schnell, worum es geht?
- ☐ Deine Expertise wird klar?
- ☐ Du hast deinen Impuls für die Kontaktaufnahme benannt?
- ☐ Der Benefit wird deinem Gegenüber glasklar?
- ☐ Du berücksichtigst mindestens eines der wesentlichen Entscheidungsmotive
- ☐ Du machst ein Versprechen/ein Angebot*
- ☐ Es wird klar, was dein Gegenüber tun soll

* Im Erstkontakt empfiehlt es sich, nicht zu forsich mit dem Angebot zu sein. Denn du bewegst dich mit deiner Idee noch auf Hypothesenebene und willst ja die Chance bekommen, dein Gegenüber besser kennenzulernen. Dennoch muss dein Gegenüber erkennen, worauf das Ganze hinauslaufen kann.

DU BIST AUF DEN GESCHMACK GEKOMMEN...

... und möchtest jetzt unbedingt
dranbleiben und gekonnt in die
Umsetzung kommen?

Du willst gern gelungene Erstkontakte
machen, OHNE gleich ein Vermögen zu
investieren?

Bitte schön:

Buch dir jetzt den Kurs
"Dein magischer 1. Satz"

[mehr Infos >>](#)