

*Lernen, was nicht in den Büchern steht!*

## **Verhandlungsführung bei Empfehlungsmarketing und Verkaufsgesprächen [Leitfaden]**

*(So arbeite ich.)*

### **Einstiegsfragen an den Gesprächspartner**

Was ist Ihr Kerngeschäft?

Was machen Sie eigentlich genau?

Was war Ihr bisher größter Erfolg/Auftrag?

Welchen Kundenkreis bedienen Sie?

Bei allem was jetzt kommt, höre ich genau zu und merke mir wichtige, geschäftliche Informationen.

### **Geschichte erzählen**

„Ich habe in meinem Umfeld Leute, die manchmal so etwas ähnliches suchen.“

„Was müsste ich denen sagen, dass sie Ihr Produkt interessant finden? Das heißt, was haben Ihre Kunden von Ihrem Produkt, welches Problem können sie damit lösen?“

### **Fragen nach dem konkreten Nutzen zum Weiterempfehlen**

Dieses ist der Kern der Verhandlung. Ich erfrage nur den Nutzen eines einzigen Produktes des Gesprächspartners, um genau das zu finden, womit ich mich auch selber identifizieren kann.

Die Fragen in diesem Teil des Gesprächs kann man nicht vorausbestimmen, da sie sich erst aus den Antworten des anderen ergeben. Diese kreative Fragemethode kann man in praxisnahen Übungen erlernen.

*(Für Interessierte biete ich dazu einen Workshop an:*

*„Verhandlungstraining für Empfehlungsmarketing und Verkaufsgespräche“)*

### **Fragen finden**

Jetzt erarbeite ich mit meinem Gesprächspartner die Fragen, die ich meinem Netzwerkpartner stellen muss, um ihn freiwillig dazu zu bringen, den Kontakt herzustellen.

1. „Was ist Ihr Problem?“

2. „Möchten Sie eine Veränderung dieser Situation herbeiführen?“

3. „Könnten Sie sich vorstellen, mit jemandem darüber zu sprechen, der Ihnen eine Lösung anbietet?“

**Beispiel:**

Empfehlung für einen ergonomischen Büroeinrichter

Fragen an meinen Netzwerkpartner:

1. „Klagen Ihre Mitarbeiter am Schreibtisch manchmal über Rückenschmerzen?“

Wenn „Ja“

2. „Würden Sie etwas dafür tun wollen, dass sich Ihre Mitarbeiter am Arbeitsplatz wohler fühlen?“

Wenn „Ja“

3. „Könnten Sie sich vorstellen, mit jemandem darüber zu sprechen, der Ihnen eine Lösung anbietet?“

Wenn „Ja“, → **Empfehlung!**

**Mein eigentliches Ziel**

Mein Ziel ist es aber, dass mein Gesprächspartner mich weiterempfiehlt oder dass ich ihn als Neukunden gewinne.

Bis zu diesem Zeitpunkt habe ich noch kein Wort über mein Geschäft verloren. Wenn mein Gesprächspartner realisiert hat, dass ich ihn weiterempfehlen werde, kommt immer die Frage:

„Und was machen Sie?“

„Was kann ich von Ihnen weiterempfehlen?“

„Welche Fragen soll ich stellen?“

Zum einen kann ich ihm genau das in den Mund legen, was er von mir weiterempfehlen soll.

Zum anderen habe ich jetzt so viele Informationen gewonnen, um ihm punktgenau ein Angebot von mir zu machen, weil ich seine Interessen und Wünsche kenne.

---

Auf diese Art und Weise können auch Sie Ihre Empfehlungsgeber und neue Kunden gewinnen.

Die Entscheidung, diese Gesprächstechniken zu erlernen, liegt bei Ihnen.

*Interessiere Dich für den anderen, dann interessiert er sich auch für Dich.*

Dietmar Kressin BDS-Akademie-MV

Orgbüro Rostock Tel.: 0381 2037 241 Mobil: 0171 4830995

e-mail: dietmar.kressin@orgbuero.de web: www.orgbuero.de

©alle Rechte vorbehalten