

Beta Version +++ kannst du gerne klauen +++Beta Version +++ kannst du gerne klauen +++

Authentische Gesprächsführung. In 10 flexiblen Schritten.

Grundsätzlich:

Ob Verkaufsgespräch oder Exploration. Wichtiger als dass du dich verständlich machst: Dass dein Gegenüber sich verstanden fühlt. Du überzeugst am meisten durch Zuhören. Wenn du zusätzlich offen deine Motive darlegst, kann dein Gegenüber sich weiter entspannen, anstatt darüber nachzudenken, was du von ihm willst.

Nutze diesen Leitfaden, wie er für dich passt. Klau dir die Sachen, die du mit leichter Energie für dich passend machen kannst. 🦋 Solange du in einer offenen und fragenden Haltung in das Gespräch gehst, kannst du die Elemente flexibel einsetzen.

1. Begrüßung und Gesprächseinstieg

- **Lockeren Einstieg schaffen:**
 - Beginne mit etwas Small Talk, warum nicht.

2. Eigeninteresse offenlegen und Interessen abfragen

- **Direkt und ehrlich sein:**
 - „Ich sag dir mal ganz offen, was ich mir von dir wünsche ...“
 - „Ich möchte dich nutzen meine Zielgruppe besser zu verstehen. Bist du bereit, mir zu helfen, auch wenn nichts dabei für dich rausspringt?“
 - „Ich möchte dir gerne ein paar Fragen stellen und am Ende versuche ich wahrscheinlich, dir was zu verkaufen. Ok?“
 - Bitte kein Gefasel von „Win-Win“ etc. Dein Gegenüber will etwas, du auch, ihr findet heraus, ob möglicherweise das gleiche, völlig ok so.
- **Interessen des Gegenübers abfragen:**
 - „Bevor wir starten: Wann wäre das Gespräch für dich ein Erfolg?“
 - Schreib dir das auf, ist wichtig.

3. Erlaubnis zum Interview einholen

- **Erlaubnis zum Interview einholen:**
 - „Aber am liebsten würde ich dir an dieser Stelle gar nicht viel erklären, sondern dir ein paar Fragen stellen. Ist das ok für dich?“
- **Fragen stellen und zuhören:**
 - „Thema X. Wo stehst du gerade?“
 - „Damit ich sicher bin, dass ich richtig verstanden habe, darf ich dir sagen, was bei mir angekommen ist?“
- **Mindestens 3 Runden, in denen du einfach wiederholst, was dein Gegenüber gesagt hat:**
 - Fragen, ob du richtig gehört hast, und zur Korrektur und Ergänzung einladen. (Aufgepasst: Das hier ist der wichtigste Teil des Gesprächs)

4. Spannungen identifizieren

- **Pain und Purpose identifizieren:**
 - Nach zwei, drei Runden schälen sich die besten Hoffnungen und Befürchtungen deines Gegenübers heraus. Mach dir jeweils eine geistige Notiz. Beste Hoffnungen können so etwas sein wie „Ich bin zeitlich und örtlich total unabhängig, ich bekomme mehr Anfragen als ich handeln kann“. Befürchtungen: „Ich bleibe in dieser Achterbahn und ich lauge auf Dauer total aus.“
 - **Verstärken:**
 - „Wenn du träumen dürftest, was wäre das allerbeste Ergebnis?“
 - Personalisiere: „Du sagst, dass das ungelöst ist. Wie fühlt sich das für dich an?“
 - „Ich kann das noch nicht ganz greifen, hast du ein konkretes Beispiel, wo dir das passiert ist?“
 - **Verstärken über Körpersignale:**
 - „Es fällt mir auf, dass du gerade die Stirn in Falten gelegt hast. Wenn ich fragen darf, woran hast du gerade gedacht?“
 - „Ich spüre ganz viel Energie, wenn du das erzählst.“

5. Das Ende seiner Geschichte abwarten

- **Lass die Geschichte deines Gegenübers sich auserzählen:**
 - Nachdem dein Gegenüber erlebt hat, dass die Botschaft bei dir angekommen ist und er von dir Impulse erhalten hat, kommt irgendwann ganz natürlich das Ende des Redeflusses. Meistens merken das beide Gesprächspartner. Oft tritt ein Moment der Stille ein. Nimm diesen Moment wahr, wenn du magst, kannst du selbst auch einmal durchatmen.

6. Einladung zu deiner Geschichte abwarten oder anstoßen

- Nachdem dein Gegenüber seine Geschichte erzählt hat, kommt in 70 % der Fälle etwas wie: „Jetzt erzähl du doch mal.“
- Wenn die Einladung ausbleibt, kannst du das einleiten: „Ist es ok, wenn ich erzähle, was ich mache?“
- Wenn du merkst, dass dein Pitch nicht kommen soll, kannst du an der Stelle einfach auch nichts machen oder das noch mal ins Gespräch bringen: „Ich habe das Gefühl, dass das, was ich anbiete, für dich irrelevant sein könnte. Ich verzichte darauf, dir davon zu erzählen, ok?“ Ebenso, wenn du denkst, dass du deinem Gegenüber nicht helfen kannst.
- Mach dich unbedingt davon frei, etwas erreichen zu müssen. Herausfinden, dass es heute nicht sein soll, ist auch ein Erfolg.

7. Deine Story

- **Dein Angebot machen:**
 - Erzähle davon, was du anbietest. Konzentriere dich dabei darauf, welche Bedürfnisse du befriedigst und vernachlässige Features. Etwa „Ich helfe Business-People, die ihre Probleme mit LinkedIn haben, herauszufinden, ob es etwas für sie sein könnte.“
 - Erinnere dich: Du und was du bietest ist nur spannend, wenn es dein Gegenüber weg von den Befürchtungen oder hin zu den besten Hoffnungen bringt. Du verkaufst kein Produkt oder Service, sondern die Lösung einer Spannung.

8. Gespräch abrunden und gegebenenfalls Deal closen

- **Gespräch abrunden:**
 - Frag, wie das, was du tust, mit der Person resoniert. Wenn es passt, Peng! Mach keinen oversell und laßer nicht einfach weiter.
 - Wenn du am Anfang die Intention deines Gegenübers eingesammelt hast, gehe dahin zurück: „Am Anfang hast du gesagt, das Gespräch wäre ein Erfolg, wenn... Ist das für dich eingetreten?“
 - Wenn du magst, kannst du noch einen Check-out machen: „Wie gehst du aus dem Gespräch und was möchtest du noch sagen, um gut aus dem Gespräch zu gehen?“

9. Improtheater statt Drehbuch

- **Wenn es anders läuft als im Drehbuch:**
 - Menschen sind Menschen und sollen sich nicht in ein Korsett drängen lassen. Wenn du merkst, dass dein Gegenüber es anders will, geh mit. Du kannst auch einfach wieder fragen: Ich habe das Gefühl, dass das Gespräch, so wie ich es mir zurechtgelegt habe, nicht für dich passt. Kannst du mir sagen, was dir jetzt am meisten hilft? Eventuell kannst du es dadurch wieder in die Bahnen lenken. Und, wenn nicht, dann - nicht! Wenn du willst, kannst du auch ein bisschen spielen: “Dir

ist schon klar, dass du mir hier mein schönes Sales-Skript vermasselst, hast du keine Lust, mitzuspielen?“. Wenn es nicht läuft oder der Charakter etwas schwierig erscheint, kannst du auch einfach entscheiden, Spaß zu haben. Du musst gar nichts, vor allem dich nicht von jemandem schubsen lassen. Enjoy!

10. Das war's, bye, bye!

- **Abschließen:**

- Wie du siehst, musst du gar nicht verkaufen, um zu verkaufen. Es ist viel überzeugender, wenn du als jemand wahrgenommen wirst, der zuhört. Gleichzeitig musst du dich mit dem Wunsch, etwas zu erreichen, überhaupt nicht verstecken. Raus damit, dann ist es draußen! Danach könnt ihr beide entspannen.
- Übrigens: Das häufigste Gefühl, das im Check-out geäußert wird, ist Dankbarkeit. Wenn du deinem Gegenüber zurück spielst, was du gehört hast, können sie sich immer besser selbst verstehen und greifen, worum es ihnen geht. Und, kleine Erinnerung: Du und dein Gegenüber, ihr habt den gleichen Job: Den Auftrag eures Lebens immer besser zu verstehen und - umzusetzen.

Sorry, für die großen Worte zum Schluss, aber so ist es.

Ich wünsche dir viel Erfolg! 🍀