

**Bitte verabschieden Sie sich vom altbekannten Schema F der Gesprächseinstiege. Die will heute keiner mehr hören. Brechen Sie vielmehr das Muster in der Wahrnehmung des Kunden. Damit heben Sie sich erfrischend von allen anderen Anrufern ab und erhöhen Ihre Chancen enorm. So ziehen Sie den Kunden mit Sogwirkung in's Gespräch hinein. Hier kommen die Best of meiner Gesprächseinstiege für Sie:**

Beispiel: Sie sind ein Logistikunternehmen und erreichen den Geschäftsführer Timo Neuß von der Firma Schneider:

### **Der Auf-den-Punkt-Einstieg**

Er: „Timo Neuß, guten Morgen.“

Sie: „Guten Morgen Herr Neuß, mein Name ist Martin Müller von der SpeedLog AG.“ (Pause)

Er: „Guten Morgen.“

Sie: „Herr Neuß, darf ich gleich zum Punkt kommen!?“

Er: „Ich bitte darum.“

Meine Empfehlung: Setzen Sie diese Technik bei jedem (!) Kaltakquise-Anruf ein. Sie werden in der Praxis schon beim ersten Mal merken, wie wunderbar dieser Einstieg für Sie funktioniert.

### **Der Einstieg mit Anknüpfungspunkt**

Er: „Timo Neuß, guten Morgen.“

Sie: „Guten Morgen Herr Neuß, mein Name ist Martin Müller von der SpeedLog AG.“ (Pause)

Er: „Guten Morgen.“

Sie: „Herr Neuß, darf ich gleich zum Punkt kommen!?“

Er: „Ich bitte darum.“

Sie: „Auf der Exportmesse sagten Sie in Ihrem Vortrag, dass für Hersteller wie Sie die reibungslose Logistik immer wichtiger wird. Als Logistikpartner Ihrer Branche interessiert mich: Welche Anforderungen stellen Sie an einen weiteren Partner? Worauf kommt es Ihnen an?“

### Der Antizipations- bzw. Vorwegnahme-Einstieg

Er: „Timo Neuß, guten Morgen.“

Sie: „Guten Morgen Herr Neuß, mein Name ist Martin Müller von der SpeedLog AG.“ (Pause)

Er: „Guten Morgen.“

Sie: „Herr Neuß, darf ich gleich zum Punkt kommen!?“

Er: „Ich bitte darum.“

Sie: „Ich gehe sicherlich Recht in der Annahme, das Sie bereits Partner für Ihre Asien-Logistik haben, oder!?“

Er: „Ja, wir arbeiten schon seit Jahren mit demselben Partner und sind auch sehr zufrieden!“

Sie: „Spitze, das ist auch der Grund meines Anrufs bei Ihnen heute: Gerade Unternehmen, die bereits langjährige Partner haben, nutzen uns in Ergänzung, wenn es um Speziallogistik und sensible Prozesse geht. Welche sensiblen Prozesse haben Sie in diesem Bereich?“

oder

Er: „Ja, wir arbeiten schon seit Jahren mit demselben Partner und sind auch sehr zufrieden!“

Sie: „Das ist auch genau der Grund meines Anrufs bei Ihnen heute. Am Markt hat sich ja enorm viel getan, deshalb profitieren Sie in jedem Fall zweifach: entweder Sie erkennen in einem kurzen Gespräch, dass Sie nach wie vor optimal aufgestellt sind – oder Sie finden heraus, dass es mittlerweile Lösungen gibt, die Ihnen noch mehr bringen. Was halten Sie daher von einem gemeinsamen Gespräch?“

## Download zum Buch "Heiß auf Kaltakquise" Best of Gesprächseinstiege



### **Der Absoluter-Musterbrecher-Einstieg**

Er: „Timo Neuß, guten Morgen.“

Sie: „Guten Morgen Herr Neuß, mein Name ist Martin Müller von der SpeedLog AG.“ (Pause)

Er: „Guten Morgen.“

Sie: „Herr Neuß, darf ich gleich zum Punkt kommen!?“

Er: „Ich bitte darum.“

Sie: „Ich bin sicher, heute in einem Jahr werden Sie sagen: Gut, dass Sie mich vor einem Jahr angerufen haben und mir Ihre Logistikhaltung präsentiert haben. Herr Neuß, was muss zwischen heute und in einem Jahr passieren, dass Sie das sagen werden?“

oder

Sie: „Herr Neuß, die nächsten 3 Minuten und 19 Sekunden möchte ich mit Ihnen über Ihre Logistikprozesse sprechen.“

oder

Sie: „Wie würden Sie selbst in ein Gespräch starten, wenn Sie wüssten, Sie hätten eine Logistikhaltung für Ihr Unternehmen, das Sie sich unbedingt anschauen müssen?“

oder

Sie: „Herr Neuß, zugegebenermaßen liegt mir die Kaltakquise am Telefon gar nicht – aber heute, bei Ihnen, musste ich einfach eine Ausnahme machen...!“

### Der TT-Special-Einstieg

Sie: „Herr Neuß, darf ich gleich zum Punkt kommen!?“

Er: „Gern, ich muss nämlich in 15 Minuten in´s nächste Meeting.“

Sie: „Wir möchten Ihr zusätzlicher, strategischer Logistikpartner werden – aber nur, wenn das für uns beide wirklich Sinn macht , dazu hab ich zwei kurze Fragen an Sie, ist das ok?“

oder

Sie: „Als Logistikspezialist Ihrer Branche möchte ich Sie im Kontext Ihre Seefrachtlieferungen gerne persönlich treffen – aber nur, wenn das für Sie auch wirklich Sinn macht. Damit Sie das entscheiden können, hab ich zwei kurze Fragen, ok?“

oder

Sie: „Das Stichwort ist: Ihre Asien-Seefracht. Diesbezüglich möchte ich Ihnen eine innovative Logistikhösung vorstellen – aber nur, wenn das für Sie Sinn macht, dazu eine kurze Frage, ok?“

Die hier vorgestellten Gesprächseinstiege sind meine persönlichen Favoriten. Wenn Ihnen eine Technik so gut gefällt, dass Sie sie 1:1 verwenden möchten, dann freut mich das. Gleichzeitig lege ich Ihnen an´s Herz, dass Sie „Ihren“ Weg gehen. Lassen Sie sich von diesen Beispielen inspirieren, experimentieren Sie – und wenn Sie auf einen neuen Ansatz kommen, der noch besser oder charmanter funktioniert, dann lassen Sie es mich bitte gerne wissen. Ich wünsche Ihnen viel Freude in Ihrer Akquise!