

Download zum Buch "Heiß auf Kaltakquise"
Best of Techniken im Umgang mit dem Vorzimmer (VZ)



Erobern Sie das Vorzimmer! So geht´s ganz einfach und natürlich:

Beispiel: Sie sind ein Logistikunternehmen und möchten den Geschäftsführer Timo Neuß von der Firma Schneider sprechen und landen im Vorzimmer:

VZ: „Firma Schneider, Birgit Bayer.“

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

VZ: „Guten Morgen.“

Sie: „*Sagen Sie, ist (der) Timo Neuß heute schon im Haus?*“

Durch diesen Einstieg lösen Sie den „Worum geht es?“-Reflex oft gar nicht mehr aus und werden durchgestellt:

VZ: „Äh, ja, ein´ Moment bitte, ich verbinde...“

Falls die „Worum geht´s denn?“-Frage dennoch kommt, eignen sich alle Techniken, die Sie im Folgenden finden:

Die Eh-klar-Technik

VZ: „Worum geht es denn?“

Sie: „*Um seine Logistik, speziell die Seefrachtssendungen nach Asien. Bitte verbinden Sie mich. kurz mit ihm*“

Die Experten-Technik

VZ: „Worum geht es?“

Sie: „*Um sein Logistikmanagement für die Getriebereihe GT345 für Toyota nach Japan. Bitte verbinden Sie mich.*“

Download zum Buch "Heiß auf Kaltakquise"
Best of Techniken im Umgang mit dem Vorzimmer (VZ)



Die Gegenfrage-Technik

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

VZ: „Guten Morgen.“

Sie: „Sagen Sie, ist (der) Timo Neuß heute schon im Haus?“

VZ: „Worum geht es denn?“

Sie: „Ach, ist er noch gar nicht da?“

Die Überforderungs-Technik

VZ: „Worum geht es denn?“

Sie: „Um die Halbierung seines Time-to-Market bei gleichzeitiger Steigerung seiner Logistik-KPIs. Ist er denn da?“

VZ: „Äh...ja.“

Sie: „Spitze, dann verbinden Sie mich bitte.“

Die Selbstverständlichkeits-Technik

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

VZ: „Guten Morgen.“

Sie: „Frau Bayer, Sie möchten ja sicherlich wissen, warum es geht, bevor Sie mich mit Timo Neuß verbinden, gell?“

VZ: „Ja, bitte.“

...und jetzt fahren Sie fort mit der Eh-klar-, der Experten- oder der Überforderungs-Technik.

Download zum Buch "Heiß auf Kaltakquise"
Best of Techniken im Umgang mit dem Vorzimmer (VZ)



Die An-Hilfsbereitschaft-Appellieren-Technik

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

VZ: „Guten Morgen.“

Sie: „Frau Bayer, ich bräuchte mal Ihre Hilfe im Zusammenhang mit (dem) Timo Neuß...“

VZ: „Äh, ja, wie kann ich Ihnen helfen?“

Sie: „Ich benötige seine Meinung zum Thema ‘Logistikprozesse Asien’ – wann ist er für fünf Minuten am Telefon gut zu erreichen?“

Die CEO-Vorzimmer-Technik

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

VZ: „Guten Morgen.“

Sie: „Grüß´ Sie. Weil ich ja sicherlich Recht in der Annahme gehe, dass (der) Timo Neuß aufgrund seines vollen Terminkalenders just jetzt nicht im Büro ist, brauch ich Ihre Hilfe, bitte!“

VZ: „Wie kann ich Ihnen denn helfen?“

Sie: „Das Stichwort ist ‘Strategische Kooperation im Bereich Logistikmanagement’. Dazu möchte ich ihn als Geschäftsführer persönlich treffen – aber nur, wenn das für uns beide wirklich Sinn macht. Damit wir das entscheiden können, lassen Sie uns bitte in den Kalender schauen, wann es ihm für ein kurzes, 10-minütiges Sondierungstelefonat vorab gut passt....wie sieht es z. B. in der KW29, am Mittwoch Früh aus?“

Wählen Sie nun aus den oben beschriebenen Techniken Ihre eigenen Favoriten aus und setzen Sie sie individuell so für sich umsetzen, dass Sie zu Ihnen persönlich passen. Wenn Sie dann noch klar und charmant in Stimme und Ton überkommen, werden sich mehr und mehr Türen für Sie öffnen. Viel Freude dabei!