



Checkliste Business-Flirt



Mit dieser Checkliste arbeiten Sie an Ihrer Einstellung zum Anbahnungsgespräch.

1. Spannung erzeugen – statt zu langweilen

Wer kennt nicht diese langweiligen Sprüche, wie „Kennen wir uns irgendwo her?“, „Sind Sie öfter hier?“ oder ähnliche zimal gehörte Gesprächseröffnungen. Vielleicht werden Sie mir zustimmen, dass auch in Akquise-Situationen ähnliche langweilige Formulierungen an der Tagesordnung sind.

Der Schlüssel ist es, die Perspektive des Angesprochenen einzunehmen. Was denkt er oder sie gerade? Was hat er oder sie gerade erlebt? Aus welcher Situation heraus erfolgt die Unterbrechung der Ansprache? Wenn Sie sich in diese Perspektive versetzen und vorher überlegen wie Sie etwas Spannendes sagen können, dann wird das nun viel einfacher. Hier ein Beispiel für die Ansprache auf einer Veranstaltung – etwa bei einer Pause. Wie könnten Sie einen Bezug zum letzten Programmpunkt herstellen? „Der letzte Vortrag hat mich überrascht. Was denken Sie?“ Oder mit einem Augenzwinkern zum Kaffee: „Da freut man sich doch wieder auf den Kaffee zu Hause ...“

2. Interesse zeigen – statt von sich zu sprechen

Wir sollten uns darauf einstellen Interesse zu zeigen, statt uns darzustellen. Interesse bringt man am Besten durch Fragen zum Ausdruck. Also lohnt es sich, gute Fragen vorzubereiten. Fragen, die echtes Interesse zum Ausdruck bringen, ohne aufdringlich zu sein. Aufdringlich wäre sicher, Fragen mit Verhör-Charakter zu stellen. Etwa „Wo wohnen Sie?“ oder „Wann waren Sie zuletzt in einer Veranstaltung wie dieser?“. Das wäre Fragen, die sich auf Fakten beziehen, und diese sind oft unangenehm. Stattdessen sollten Sie sich Fragen überlegen, die sich auf das aktuelle Interesse Ihres Gesprächspartners beziehen. Besser wäre „Was interessiert Sie am meisten an der heutigen Agenda?“ oder „Was war Ihre wertvollste Erkenntnis aus den bisherigen Vorträgen?“

3. Leichtigkeit und Freude

Flirten ist ein Spiel. Niemand kann vorher sagen, was genau passieren wird. Niemand wird ernsthaft den Ablauf der Unterhaltung planen und dann diesen Plan schrittweise umsetzen. Ein Flirt ist ein Tanz mit Worten. Beide wissen, dass es einen nächsten Schritt geben könnte. Allerdings können beide auch bestens damit leben, wenn es nicht weiter geht.

Es kann zu weiteren Gesprächen und schließlich zu einem Abschluss kommen, aber es ist nicht sicher. In der Akquisition ist es ähnlich, denn jeder erfahrene Akquisiteur weiß, dass es meistens nicht zu einem „Erfolg“ kommt. Anbahnungsversuche enden in der Mehrzahl der Fälle mit Ablehnung und eben nicht mit einem Geschäftsabschluss oder auch nur weiteren Schritten hin zum Erfolg. Wer also verkniffen an die Sache herangeht und sich von Absagen entmutigen lässt, der wird kaum erfolgreich neue Gespräche anbahnen können. Ein Lächeln und den Erfolg im Sinn, ohne ihn zu erwarten oder sich bei Misserfolg aus der Ruhe bringen zu lassen – das ist die Einstellung erfolgreicher Akquisiteure.

4. Attraktiv sein für mehr

Beim Flirten wie bei der Geschäftsanbahnung ist Attraktivität von großem Vorteil – mal abgesehen von der äußerlichen Attraktivität, die sicherlich auch positiv wirken kann. Es ist entscheidend, wie anziehend die weiteren Schritte nach dem Flirt wirken. Für den erfahrenen Akquisiteur heißt das, genau darauf das Augenmerk des Gesprächspartners zu richten. „Was ist für mich dabei drin?“

Deshalb sollten Sie sich überlegen, wie Sie das so beantworten, dass es für den Kunden interessant und relevant ist. Hier eine Formulierung, die dabei helfen kann: „Wenn Sie erkennen, das Geschäftsführer aus ihrer Branche bereits nach 9 Monaten Zusammenarbeit mit uns Ihren Umsatz um x% steigern konnten, was wäre dann Ihr nächster Schritt?“

Eventuell ersetzen Sie „ihrer Branche“ durch die tatsächliche Branchenbezeichnung. Und der Hinweis auf die Umsatzsteigerung ist selbstverständlich auch nur ein Beispiel. Hier können Sie auch einen anderen wichtigen Erfolgsfaktor Ihres Angebotes einsetzen.