



Arbeitsblatt

Ansprache Vorzimmer



Mit diesem Arbeitsblatt erstellen Sie den Text für die erste Ansprache des Vorzimmers oder der Telefonzentrale.

1. Streichen Sie „Vertreter-Floskeln“ aus Ihrem Sprachschatz

Man erkennt jämmerliche Akquise-Anrufe an den Floskeln, die Sie unbedingt vermeiden sollten
Solche schlimmen Beispiele sind:

- Ich hätte gerne mit Herrn XY gesprochen.
- Wer ist denn bei Ihnen verantwortlich für ABC?
- Ich würde gerne mal unser Unternehmen vorstellen.

2. Sagen Sie das, was Sie sagen würden, wenn Sie bereits Geschäftspartner sind.

Achtung: Gemeint ist nicht, dass Sie es vorspielen sollen. Gemeint ist, die Ansprache auf Augenhöhe mit der gelassenen Sicherheit eines Partners, statt mit der unterwürfigen Haltung eines Bittstellers.

Was würden Sie sagen, wenn Sie wirklich eine Geschäftsbeziehung hätten?

3. Konzentrieren Sie sich auf Ihr Erwachsenen-Ich

Aus dem Erwachsenen-Ich stammen Aussagen, die entweder offene und ehrliche Fragen sind oder ehrliche Aussagen aus der eigenen Beobachtung mit Ich-Bezug.

Beispiel einer offenen, ehrlichen Frage:

Was wäre aus Ihrer Sicht der nächste Schritt um ernsthaft eine Zusammenarbeit zu prüfen?

Beispiel einer ehrlichen Aussage mit Ich-Bezug

In meinem Kalender steht, dass ich jetzt ein Telefonat mit Herrn ABC habe ...