

Checkliste für ein 4 Augengespräch

Wenn Sie Beziehungen aufbauen wollen, um langfristig vertrauensvoll auf einer Win-Win Basis zusammenzuarbeiten, dann empfehlen wir Ihnen diese Punkte bei einem sog. 4 Augengespräch zu beachten.

Organisatorisches

- Uhrzeit
 - Was passt gut für beide Parteien?
 - Sind Randzeiten (vor oder nach Geschäftszeiten) besser?
 - Wie ist es mit einem gemeinsamen Essen?
- Dauer
 - Wie lange soll das Gespräch angesetzt werden?
- Ort
 - Was passt am besten?
 - Neutral oder im Büro/Räumlichkeiten des Unternehmers
- Absicht
 - Klären Sie dies zu Beginn – ein Gespräch zum Aufbauen von Beziehungen ist KEIN Verkaufsgespräch!
 - Was ist der Nutzen für BEIDE!
- Gleichberechtigung
 - Wer erzählt wieviel?
 - Ist das Gespräch einseitig oder Win-Win ausgerichtet?
- Nächste Schritte
 - Was passiert konkret nach dem Treffen? Definieren Sie etwas konkretes, handeln Sie danach und stehen Sie zu Ihrer Aussage
 - Wird es ein weiteres Gespräch in Zukunft geben? Auch hier sollte jeder der Partner frei entscheiden können.

Ablauf Inhalt

- Alleinstellungsmerkmal (USP)
 - Seien Sie so konkret und spezifisch wie möglich
 - Machen Sie sich wirklich Gedanken. Worthülsen wie zuverlässig und gute Qualität sind heutzutage Grundvoraussetzung und kein USP
 - Was machen Sie anders als Ihre Mitbewerber
 - Warum kaufen existierende Kunden bei Ihnen
- Referenzkunden/-projekte
 - Was haben Sie schon erreicht
 - Wen dürfen Sie schon bedienen (natürlich nur wenn Sie dies preisgeben dürfen)
 - Hier sind Fakten ebenso wichtig wie emotionale Geschichten
- Zielkunden/Kooperationspartner/konkrete Namen
 - Würden Sie gerne Jürgen Klinsmann oder Angela Merkel als Kunde haben? Je spezifischer Sie im Gespräch sind, umso besser wird es laufen
- Situationen/Gesprächsstarter
 - Auf was sollte der andere achten, hinschauen, hinhören?
 - Welche Fragen könnte der andere stellen um Möglichkeiten zu erkennen?
 - Wie kann man den anderen gut ins Gespräch bei dritten bringen?
- Gemeinsamkeiten/persönliches
 - Ziele
 - Welche Ziele haben Sie und Ihr gegenüber?
 - Wie könnten Sie sich darin unterstützen?
 - Was sind die größten Engpässe zurzeit dem Ziel näher zu kommen?
 - Fähigkeiten
 - Was können Sie wirklich gut?
 - Was machen Sie gerne mit Leidenschaft?
 - Erreichtes
 - Worauf sind Sie besonders stolz?
 - Welche Herausforderung haben Sie schon gemeistert?
 - Interessen
 - Wofür interessieren Sie sich außerhalb Ihrer Arbeitszeit?
 - Was ist Ihnen im Bereich Hobby oder Familie wichtig?
 - Netzwerke
 - In welchen Organisationen sind Sie bereits engagiert?
 - Welche sind für Sie wertvoll?