

# *Dialog gewinnt – am Telefon!*

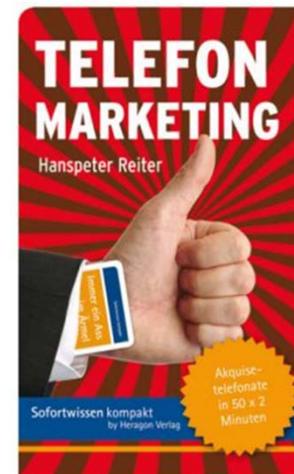


**Wie Sie als Freiberufler und KMU leichter  
Kunden finden & Kunden binden.**

# Programm = Leitfaden für heute

- Warum dieses Thema? Was kann HPR...?
- Kalt-Akquise: Hände weg?!
- Planung & Organisation = „halbe Miete“
- Gesprächs-Gestaltung optimieren
- SIE sind der Trumpf!
- Er-zielen Sie: Ergebnisse!
- Leitfaden individuell & situativ
- Ihre Möglichkeiten: Ausblick
- Fragen? Tipps!

***Womit  
kann ich  
Ihnen  
dienen?***



Hanspeter Reiter: Dialog gewinnt!

# Warum dieses Thema – heute?

- Wie akquirieren Sie in diesen Zeiten?

- Anzeigen
- Messen
- Direct-mail
- Internet, E-mail
- Kunden mitgenommen
- .....

- ***Interesse an zusätzlichen Aufträgen?***

- Was kann HPR beitragen?

- Kompetenz aus Erfahrung
- GABAL e.V.

- Was haben Sie davon?

- Erweitern Sie Ihre Möglichkeiten!
- Lassen Sie´s auf sich wirken...

# Kalt-Akquise: Hände weg?!

- Mal rein hören ...
- Beispiele – aus der Praxis
- Kalt-Akquise - Reframen
- Lösungen – z.B.
  - E.....
  - V.....
  - A.....
- Beispiele – für Ihre Praxis
- Haben Sie Recht?



Hanspeter Reiter: Dialog gewinnt!

# Planen & Organisieren: halbe Miete?

- Planen Sie!

- > Vorbereiten
- > Nachbereiten
- > Wen ansprechen?
- > Ziele, Angebote, EVA
- > Gespräch gestalten
- > .....

- Überprüfen Sie!

- Organisieren Sie!

- > Wer macht was?
- > Outsourcen?
- > EDV einsetzen?
- > Follow Up, Fulfillment
- > Testen Sie!
- > .....

- Passen Sie an!

# Gesprächs-Gestalt optimieren

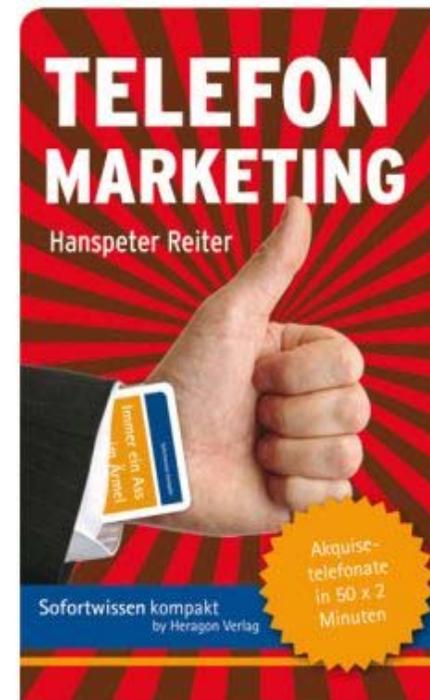
- Welchen Einstieg wählen Sie? „EVA“
- Welche Argumente überzeugen? „AIDA“
- Welche Antworten auf Einwand-Fragen? „Echo“
- Wie sprechen Sie mit Ihrem Partner? „W<sup>3</sup>“
- Welche Angebote haben Sie? „NEU“
- Welche Ziele erreichen Sie? >>>>>



Hanspeter Reiter: Dialog gewinnt!

# SIE sind der Trumpf!

- Partie Karten gefällig?
- Häppchen für Häppchen
- KAM, sah und siegte ...
- Sympathie VLIEGT Ihnen zu!

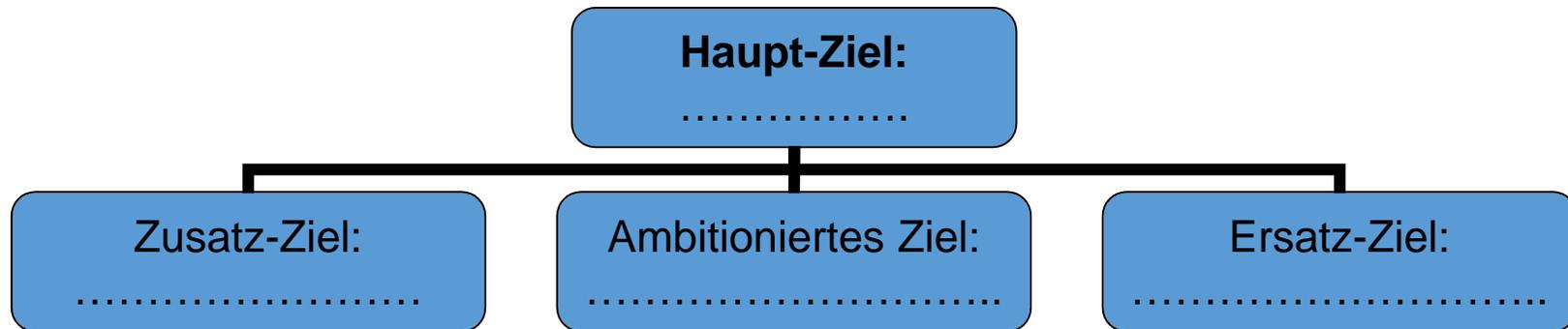


Hanspeter Reiter: Dialog gewinnt!

# Sympathie VLIEGT Ihnen zu ...

V erständlich	
L autstärke	
I ntonation	
E motion	
G eschwindigkeit	
T onhöhe	

# Er-zielen Sie: Ergebnisse!



Zum Beispiel:  
*Anfrage* für  
Interim Management  
Beratung

Z.B.:  
**Auftrag** für  
Trainings-  
Projekt

Zum Beispiel:  
*Qualifizieren*  
des Kontakts  
Bedarf, Person

# Leitfaden – individuell & situativ

<b>Gruß:</b> Einstieg	
<b>Anknüpfen:</b> EVA	
<b>Beweise:</b> Begründen!	
<b>Antworten</b> auf Einwand- Fragen	
<b>Leistung: Ihr</b> Angebot	

Hanspeter Reiter: Dialog gewinnt!

# Ihre Möglichkeiten: Ausblick

- Outsourcing: Auftrag an Externe  
– wen fragen Sie?
- Kooperieren: zusammen mit  
Gleichgesinnten
- Weiterbilden I: Komplet-  
t-Workshop & Coaching
- Weiterbilden II: Lesen, über-  
setzen & umsetzen!



# Fragen? Tipps! Zusammenfassung

- Ihre Fragen:

? .....

? .....

? .....

? .....



- Tipps:

- Do it yourself?

- Multiplizieren?

- Zwischen-Partner ernst nehmen?

- Nein akzeptieren?

- Wann anrufen?

- Zusammenfassend...



# Gute Erfolge wünscht Ihnen...

- Hanspeter Reiter  
[www.dialogprofi.de](http://www.dialogprofi.de)  
[reiterbdw@aol.com](mailto:reiterbdw@aol.com)  
FON 0172-8908260
- Diverse Bücher zum Thema  
... und das Heragon-Karten-Set
- Ihre Visitenkarte → 2x pdf per Mail!



Hanspeter Reiter: Dialog gewinnt!