

Erfolgreich netzwerken mit dem Speed-USP

Dieser Vortrag bringt Sie und Ihre Leistung auf den Punkt. Malen Sie mit mir Ihr persönliches Sprachbild, das schon im Smalltalk ganz selbstverständlich verkauft.

... oder werblicher: So schaffen Sie es ruck-zuck in die Kopfschublade Ihres Kunden!

Sie kennen das: Typischer Smalltalk-Abend, nette neue Leute, Häppchen, Selbstdarstellung. Dann - wie immer – sehr schnell die Frage: „Und ... was machen Sie so?“ Da waren Sie wieder, Ihre 3 Probleme: Wie sage ich bloß, wer ich bin, was ich tue – und zwar so, dass der andere mich sofort versteht? Schließlich möchte man ja bei solchen Events potenzielle neue Kunden kennenlernen.

Für die meisten Trainer, Coaches und erst recht Berater ist diese Situation jedoch jedes Mal wieder ein mühevoller Angang. Es ist anstrengend, sich selbst zu erklären. Erst recht, wenn man etwas Exotisches, Abstraktes tut, was kein Mensch kennt. Das zu erläutern dauert immer viel zu lange, braucht viel zu viele Worte und der andere guckt trotzdem noch kariert. Spätestens an dieser Stelle geht Ihr Kopfkino mit Ihnen durch: Bestimmt schaut sich der Gesprächspartner gleich sehnsüchtig nach einem neuen, spannenderen um – oder nach Bar & Buffet. Schade – Chance vertan.

Wie wäre es dagegen, ruck-zuck zum Punkt zu kommen, sich knackig & sympathisch vorzustellen und zwar so, dass der andere sagt: Wow, das war mal so richtig „merk-würdig“! Dafür gibt es ein simples 'Strickmuster', das immer funktioniert und das Sie nach dem Vortrag sofort anwenden können. Das einzige, was es dafür von Ihnen braucht, ist Rededisziplin. Sie werden sehen: Weniger ist mehr!

Im Vortrag erhalten Sie das simple Strickmuster für Ihren persönlichen Speed-USP und zahlreiche Beispiele aus der Praxis, die funktionieren. Damit sind Sie sofort in der Lage, Ihren eigenen Claim 'quick & easy' rüberzubringen. Damit Sie sich auf die Frage, was Sie so tun, beim nächsten Mal endlich so richtig freuen können.

291 Wörter

Biografie

Angelika Eder ist studierte Sozialpädagogin und praktizierende Vertriebsfachfrau. Die gebürtige Österreicherin gründete 2008 nach langjähriger Vertriebstätigkeit in einem Trainingsinstitut den Trainerlotsen, eine Vertriebsagentur für Bildung & Beratung. Mit ihrem Partner berät und begleitet sie von Hamburg aus Trainer, Berater und Coaches in der DACH-Region zu allen Fragen um Akquise und Verkauf. 2016 erschien das Buch Der Akquise-Coach und die Beraterin gibt ihren Erfahrungsschatz auch im Netz weiter.

507 Zeichen