

Rolf Neijman | Empfehlungsmarketing-Experte

ARBEITSBLÄTTER ZUM WORKSHOP

AUS DEM BUCH:

WIE DIE WELT
MITEINANDER
GESCHÄFTE MACHT*

FÜR:

* In sechs unterhaltsamen Kapiteln liefert der Autor eine praxisnahe Step-by-Step-Anleitung auf 252 Seiten. Wer sie liest, wird verstehen, dass man im Vertrieb und Marketing – wie im Billard – klug über Bande spielen sollte, um trotz der wegbrechenden Mittelschicht noch die guten Kunden zu erreichen. Der wichtigste Punkt im Buch ist die Frage, was Unternehmer tun sollten, damit man bei guten Kunden gerne über sie spricht, was sie dem Wortsinn nach „empfehlenswert“ macht. Ein fundiertes Buch mit konkreten Anleitungen, Handlungsempfehlungen und Beispielen aus der Praxis.

Bezugsquelle: Im gut sortierten Buchhandel über ISBN: 978-3-00-053491-1 oder direkt unter <http://shop.neijman.de> erhältlich.

GAP-KONVERSATION (aus dem Kapitel Männergespräche)

Peter Rausch klebte an meinen Lippen, er wollte mehr und mehr wissen: »Gib mir mal einen Tipp. Wie macht ihr das konkret bei euren Kunden? Wie generiert ihr Empfehlungen?« Ich kramte aus meiner Tasche den Ausdruck eines Dialog-Beispiel, das ich von Ingo Karsch, Geschäftsführer der Asentiv! Italien und Mitglied der Geschäftsleitung für die BNI Schweiz, gelernt hatte: Seiner Meinung nach funktioniert der folgende exemplarische Dialog für jedes Geschäft sehr gut:

Frage: »Wie geht es dir eigentlich mit der Gewinnung neuer Kunden?«

Antwort: »Könnte besser sein.« (oder so ähnlich)

Frage: »Was ist denn dein Ziel?«

Antwort: »150.000,- Euro für die nächsten 12 Monate« (oder so ähnlich)

Frage: »Stell dir vor, du hast dieses Ziel bereits heute erreicht, was ist jetzt anders in deinem Leben?«

Antwort: »Das wäre gut, da könnte ich wieder beruhigt schlafen.« (oder so ähnlich)

Und jetzt kommt die alles entscheidende Frage: »Das klingt für mich so, als könnte dir Ingo Karsch an dieser Stelle weiterhelfen. Er ist Experte auf diesem Gebiet und macht das für seine Kunden schon heute. Wie seine Lösung dafür aussieht, besprichst du am besten mit ihm selbst.

Darf er dich anrufen?«

Begeisterte Antwort: »JA!«

Ich lachte laut auf, denn das begeisterte „JA!“ war von Peter Rausch gekommen: »So einfach geht das?«

ARBEITSBLATT - GAP-KONVERSATION*

Wie geht es Dir eigentlich mit?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Was möchtest Du erreichen?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Was ist/wäre dadurch anders in Deinem Leben?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Möglicherweise kann Dir weiterhelfen!

.....
.....
.....
.....
.....
.....

*Quelle: Asentiv!