



EINSTIEGS-KARTE

Der erste Satz im Verkaufsgespräch

Die ersten Minuten entscheiden, ob dein Gegenüber offen bleibt. Steig beim Kunden ein, nicht bei deinem Angebot. Diese Sätze helfen dir dabei.

Sätze für einen guten Einstieg

- “ Ich habe gesehen, dass Ihr Team gerade stark wächst. Viele merken in dieser Phase, dass Abläufe nicht mehr sauber greifen.
- “ Wie läuft das bei Ihnen im Moment?
- “ Was beschäftigt Sie bei dem Thema gerade am meisten?
- “ Bevor ich Ihnen etwas zeige, würde ich gern verstehen, wo Sie gerade stehen.
- “ Erzählen Sie mir, worum es Ihnen genau geht.

Das klärst du vor dem Gespräch

- 1 Wo steht mein Kunde gerade?
- 2 Welche Herausforderung kostet ihn im Moment Energie?
- 3 Was läuft bei ihm mühsamer, als es müsste?

DAS LÄSST DU BESSER WEG

Starte nicht mit dir, deinem Angebot oder deinen Referenzen. „Wir bieten Ihnen ...“ schafft Distanz. Erst zuhören, dann verbinden. Dein Angebot kommt später.

Du willst sicher in deine Gespräche starten?

Lass uns in einem Kennenlerngespräch sprechen · christinabodendieck.de/kontakt-christina-bodendieck