

## Verkaufstipp März 2014

### Vorzimmer Strategien

Bei telefonischer Kontaktaufnahme, ist in größeren Unternehmen meist jedem Gesprächspartner im Buying Center eine Assistentin/Sekretärin vorgeschaltet.

Damit gehören diese (meistens) Damen zum entscheidungsrelevanten Teil des Kunden. Die Aufgabe dieser Damen ist es, die verfügbare Arbeitszeit des Managers zu optimieren. Dadurch sind diese Damen am Telefon in einer Filterfunktion und müssen in wenigen Sekunden nach Beginn des Telefonats entscheiden ob Sie den Anrufer zur Führungskraft durchstellen oder nicht. Meist nutzen die Damen die Frage „Worum handelt es sich denn?“.

Landet ein Anrufer bei der Führungskraft, der der Führungskraft Ihre Zeit „stiehlt“, kann die Assistentin sicher sein dass Sie im Anschluss an das Telefonat von Ihrem Chef gesagt bekommt in Zukunft besser auf die Wertigkeit der durchgestellten Anrufer zu achten.

Doch wie gehen wir, als Verkäufer mit innovativen, guten und wirtschaftlichen Produkten mit den Assistentinnen sicher und souverän um?

Zunächst braucht es dafür eine grundsätzliche Voraussetzung. Denn Sie als Verkäufer brauchen die Haltung, dass es sich bei diesen Damen um eine Verbündete für Ihren Auftrag handelt. Denn ohne dass Sie von dieser Dame durchgestellt werden, werden Sie nie zu dem Ansprechpartner kommen der Ihnen etwas abkaufen kann! Also bitte begegnen Sie diesen Damen auf Augenhöhe

Anbei erhalten Sie nun zwei verschiedene Vorzimmer Gesprächseinstiege mit denen Sie ein souveränes Bild bei den Assistentinnen erzeugen und dann zum Ansprechpartner durchgestellt werden:

#### I.) Eh Klar – Vorzimmereinstieg

Assistenz: „Worum geht es bitte?“

Verkäufer: „Um seine(Anspr.) ... Bitte verbinden Sie mich mit Ihm!“

#### Alternativ:

Assistenz: „Worum geht es bitte?“

Verkäufer: „Um unseren gemeinsamen Termin!“ oder

„Um seinen Anruf von letzter Woche!“ oder

„Um seinen Besuch bei uns auf dem Messestand“ oder

„Um seine Rückrufbitte von heute Vormittag. Bitte verbinden Sie mich mit ihm!“

(Bitte wenden Sie diese Technik nur an wenn die Fakten stimmen!)

#### II.) Expertentechnik – Vorzimmereinstieg

Assistenz: „Worum geht es bitte?“

Verkäufer: „Um seinen Kostenblock bei Kühlschmierstoffen im kommenden Abrechnungszeitraum. Im speziellen geht es da um die Kostenreduzierung“

