

## Stichworte: Die ersten 20 Sekunden eines Anrufes

1. Welche **Begrüßung** und **eigene Vorstellung** wähle ich?  
( Der 1. Eindruck am Telefon: **7 Sekunden** )

---

---

2. **Evtl.:** Check Gesprächspartner

---

3. Welchen **Aufhänger** benutze ich zum Einstieg?  
(Antwort auf: Warum werde gerade **ich** gerade **jetzt** angerufen)

---

---

4. Welche(n) **Nutzen** hat er von unserem Angebot?  
( Zu 100% auf dem Terrain des Kunden)  
Oder: Womit kann ich seine **Neu=Gierde** wecken?

---

---

---

5. **Offene**, einbeziehende Frage, das Interesse für Punkt 4 erfragend.

---

---

**Bitte nur den Termin verkaufen, nicht das Produkt!**

Sie werden den Markt nicht dazu bringen,  
die Dinge aus Ihrer Sicht zu sehen.  
Sie werden nur dann erfolgreich sein,  
wenn Sie Ihr Angebot systematisch aus der  
Sicht des Marktes / der Kunden betrachten.

