

TTV-Theorie & Leitfäden (Liste)

Verkauf

1. Begrüßung

2. Smalltalk

3. Terminvereinbarung:

„Mein Anruf hat einen bestimmten Grund.
Ich habe mich beruflich verändert/ ein zweites
Standbein aufgebaut...“

A) ... und ich hätte gerne Mal deine
persönliche Meinung dazu.“

B) ... und ich brauche für meine weitere
Ausbildung noch 20 Praxisgespräche.
Kannst du mir dabei helfen und machst mit
mir eins?“

C) Be-kannte:

„Sag mal du bist doch als ... (Beruf) tätig,
oder?“
→ „Ja, wieso?“
„Naja, weil vielleicht kannst du mir helfen?
Ich habe mich gerade beruflich
weiterentwickelt und mache dabei gerade
eine Ausbildung zum Teamleiter bei der ERGO.
Und dafür muss ich 20 Praxisgespräche
führen, um zur Prüfung zugelassen zu werden
und das ganze vor allem auch mit
verschiedenen Berufsgruppen. Deine Richtung
hatte ich noch nicht, deshalb die Frage, ob du
mit mir einmal so ein Gespräch führen kannst.
Du tust mir damit echt einen großen
Gefallen.“

4. Termin:

„Wann passt es dir denn besser, Anfang oder
Ende der Woche?“

5. Einwand:

„Um was genau geht's denn?“

A) Das zeig ich dir wenn wir uns sehen.

B) Ich habe im Rahmen dieser Ausbildung die
Möglichkeit 20 kostenlose Gutachten zu
erstellen und da habe ich natürlich zuerst an
dich gedacht.“

Rekrutierung

1. Begrüßung

2. Smalltalk

3. Terminvereinbarung:

„Mein Anruf hat einen bestimmten Grund.
Ich habe mich beruflich verändert/ ein zweites
Standbein aufgebaut...“

A) ... und ich hätte dazu gern mal ein ehrliches
Feedback von dir.“

B) „Ich sitze gerade mit meinem/r
Teammanager/in zusammen und Er/Sie hat
mir erzählt, dass er/sie vor allem in ... (Stadt)
gerade stark am Expandieren sind und noch
nach 1-2 Personen suchen, die nebenberuflich
in der Teambetreuung helfen können. Und da
habe ich direkt an dich gedacht.
Bist du denn grundsätzlich offen dir das Ganze
einfach mal anzuhören?“

C) Be-kannte:

„Wir sind gerade sehr stark am Expandieren
und suchen jemanden, der sich vorstellen
kann nebenberuflich 3-5 Mitarbeiter zu
betreuen.
Da du immer ein sehr aufgeschlossener und
offener Mensch warst, habe ich dabei sofort
an dich gedacht.
Bist du denn grundsätzlich offen, dich einmal
über diese berufliche Möglichkeit zu
unterhalten, wenn es sich für dich finanziell
lohnt?“

4. Termin:

„Wann passt es dir denn besser? Anfang oder
Ende der Woche?“

5. Einwand:

„Um was geht's genau?“

„Ich reiche dich mal schnell rüber, damit mein
Teammanager dir das Ganze kurz genauer
erklären kann.“