

## 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.“