



Vorbereitung erstes Gespräch neuer Makler

0. Was hat meine **kleine Bedarfsanalyse am Telefon** ergeben?

- Infos**
1. _____
 2. _____
 3. _____

1. Was ist mein **messbares Gesprächsziel**? **Nicht:** Interesse wecken

1. Max: _____

2. Min: _____

2. Welche(n) **Aufhänger** habe ich für den Smalltalk (außer Wetter und Anfahrt!)?

1. _____
2. _____

3. Welche **offenen Fragen** stelle ich, um den Makler + seine Agentur genau kennenzulernen?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

4. Woran werde ich festmachen, ob sich der Makler für eine Zusammenarbeit lohnt?

1. _____
2. _____

5. Welche **Kundennutzen** bereite ich vor?

1. _____

2. _____

3. _____

6. Welche Überzeugungstechniken werde ich sonst noch einsetzen?

1. _____

2. _____

7. Welche **Einwände** erwarte ich und wie kann ich diese **entkräften**?

1. Einwand: _____

Meine Entkräftung: _____

2. Einwand: _____

Meine Entkräftung: _____

3. Einwand: _____

Meine Entkräftung: _____

8. Wie gestalte ich den Aktionsplan (s. „Mein Gesprächsziel“) verbindlich und praxisnah?

1. _____

2. _____

9. Falls ich keine Möglichkeiten zu einer Kooperation bekomme, wie kann ich eine Empfehlung erhalten?

1. _____

2. _____

**Gute Vorbereitung
ist der halbe Abschluss!**