



Gesprächsleitfaden – Zielgespräch

1. Einstieg – Konzeptansatz:

Guten Tag Herr ..., Beispiel AG – Ort, eigener Vor- und Zuname!

Sie kennen die Beispiel AG?!

Wir haben ein (Vorteil 1) ... -konzept speziell für:
– Branche d. Kunden – entwickelt.

Und ich möchte Ihnen in einem kurzen Gespräch erläutern,
wie Sie (Vorteil 2) realisieren können und zusätzlich (Vorteil 3) nutzen.
Spannendes Thema! Wann können wir das tun?

2. Einstieg – Sympathieansatz:

Guten Tag Herr ..., Beispiel AG – Ort, eigener Vor- und Zuname!

Sie kennen die Beispiel AG?!

Wir sind ein zuverlässiger und preiswerter Anbieter von ...

Und ich möchte mich für Ihren nächsten Bedarfsfall empfehlen.
Wann dürfen wir uns einmal bei Ihnen vorstellen?