

**Titel: Generieren Sie mehr Meetings**  
**SKU: 42011**  
**Version: 30. März 2023**

David Richman: Jedes Telefongespräch mit einem potenziellen Kunden hat zumindest das Potential zu einem Meeting zu führen. Wir glauben, dass das Telefonieren ein echtes Handwerk ist, und je besser Sie dieses Handwerk beherrschen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie Anrufe in Meetings umwandeln. Wir verwenden nachfolgend drei Sportmetaphern, um zu zeigen, welche wir als die grundlegenden Fähigkeiten dieses Handwerks erachten. Warum ausgerechnet Sportmetaphern? Erstens: Das Telefon ist in diesem Geschäft eine Art Sport. Zweitens: Genau wie beim Sport können Sie mittels kontinuierlicher Übung von Grundlagen das Handwerk schließlich meistern.

Unsere erste Metapher stammt aus der Tenniswelt. Im Tennis gibt es eine Position, die ein Spieler einnimmt, während er den Aufschlag seines Gegenspielers erwartet: Die Füße stehen hüftbreit auseinander, die Knie sind gebeugt und das Gewicht ist auf die Fußballen verlagert. In dieser Haltung sind Sie bereit, sich in jede Richtung zu bewegen. Diese Position wird als „Ready Position“ bezeichnet. Sowohl beim Tennis als auch beim Telefonieren ist es wichtig, sich in einer Haltung zu befinden, aus der man auf jede Gesprächsrichtung reagieren kann. Die Ready Position erfordert einen Zustand der Gelassenheit. Es gibt drei englische Wörter, die Sie sich merken sollten, um in diesen Zustand zu kommen und diesen auch beizubehalten:

- **Calm:** Egal was passiert, bewahren Sie Ruhe.
- **Confident:** Es ist unwahrscheinlich, dass Ihr Gesprächspartner mehr über finanzielle Angelegenheiten weiß als Sie selbst.
- **Curious:** Anstatt darüber nachzudenken, was Sie gerade sagen könnten, um klug zu wirken, sollten Sie versuchen, diesen Gedanken einzufangen und loszulassen, indem Sie sich fragen: Was kann ich mein Gegenüber gerade fragen, um selbst mehr dazuzulernen?

Unsere zweite Metapher stammt aus der Welt der Martial Arts. Wie die meisten Dinge im Leben kann man auch die Kampfkünste in einem Spektrum visualisieren. Das eine Ende des Spektrums ist Karate, und um es einfach zu halten, ist das andere Ende des Spektrums Judo. Beim Karate geht es um Blocken, Schlagen, Gegenschlagen, Blocken, Schlagen, Gegenschlagen, Blocken, Schlagen,

Gegenschlagen; beim Judo hingegen geht es darum, den Schwung seines Gegenübers zu nutzen, um ihn in die Richtung zu bewegen, in die er sich bereits bewegt. Lassen Sie uns diese Metapher auf ein Gespräch anwenden. Stellen Sie sich vor, Sie rufen Juan an und fragen ihn: „Wie geht es Ihnen im heutigen verwirrenden finanziellen Umfeld?“ Er antwortet: „Es geht mir sehr gut. Ich halte im Moment nur Bargeld. Ich glaube, diese Welt ist verrückt.“ Was würden Sie antworten? Mit Karate oder Judo? Eine Karate-ähnliche Antwort könnte so klingen: „Sie sitzen auf Bargeld? Sie verpassen im Moment einige großartige Gelegenheiten auf dem Markt.“ Hören Sie es? Blocken, Schlagen. Eine judoähnliche Antwort wäre, sich Juan anzuschließen, ihm zuzustimmen und das Gespräch in die Richtung voranzutreiben, in die er sich bereits bewegt. Vielleicht sagen Sie: „Juan, ich stimme Ihnen zu. Diese Welt ist verrückt.“ Wer möchte nicht, dass andere einem Recht geben? Wenn Sie dasselbe Vokabular wie ihr Gegenüber verwenden, werden sie Sie dafür umso mehr schätzen.

Allerdings möchte ich nicht, dass Sie diese Welt einfach für verrückt erklären. Das bringt uns zu unserer dritten Sportmetapher aus dem American Football. Worauf muss ein Running Back achten, nachdem er die Übergabe vom Quarterback erhalten hat? Was versuchen die offensiven Linemen für den Running Back zu schaffen? Der Running Back versucht, durch das Loch, das die offensiven Linemen geschaffen haben, Lauflänge zu gewinnen. Das Finden dieser Lücke ist für einen Running Back der optimale Weg, um Lauflänge zu gewinnen. Angenommen Sie sind der Running Back bei einem Anruf. Wäre es nicht toll, wenn Sie am Telefon Hilfe hätten, um Lauflänge zu gewinnen? Die haben Sie! Es sind die Fragen und aufmerksamen Folgefragen, die Sie stellen, die zu Ihren offensiven Linemen werden und Ihnen dabei helfen können, Lauflänge zu schaffen und in Gesprächen produktiv voranzukommen. Das ist genau der Grund dafür, weshalb Skripte so oft scheitern, da sie im Voraus annehmen, Sie würden wissen, in welche Richtung Sie laufen müssen. Wie sollen Sie denn ahnen, wohin Sie rennen müssen, wenn Sie nicht verstehen, was Ihr Gegenüber denkt?

Leider wird aber keiner dieser Metaphern funktionieren, solange Sie Ihren mächtigsten Verbündeten nicht mit in Ihre Gespräch einbeziehen, insbesondere am Telefon. Die Pause. Schweigen bringt die Wahrheit zum Vorschein. Anstatt die Stille krampfhaft zu füllen, lehnen Sie sich zurück und halten Sie inne - sehen Sie die Stille nicht als Gesprächspause an. Sie ist eigentlich eine Bekräftigung dessen, wie wertvoll der Denkprozess Ihrer potenziellen Kunden ist. Üben und verbessern

Sie Ihre Vorgehensweise bei Follow-Up Telefonaten. Stellen Sie sich nach jedem Gespräch diese vier Fragen:

- **1: Wirkte ich calm, confident und curious?**  
**2: Habe ich Karate-ähnliche Antworten gegeben? Falls ja, wie hätte ich meine Antworten Judo-ähnlicher formulieren können?**
- **3: Haben meine Folgefragen das Gespräch produktiv vorantreiben?**  
**4: Habe ich mir die Macht der Pause und Stille zu eigen gemacht?**

- Ende der Aufnahme -