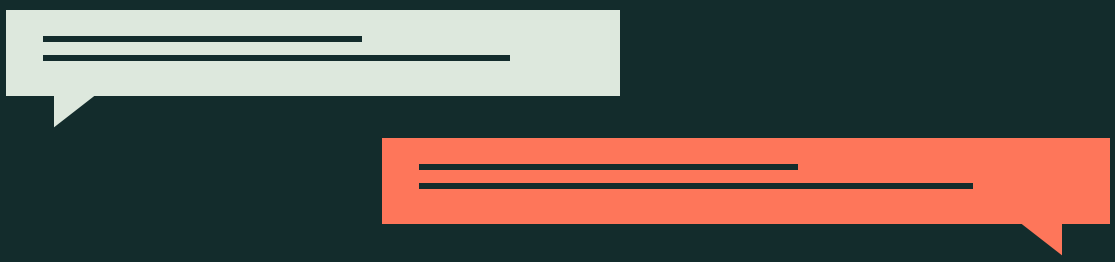
BEFORE THE WIN

LEITFADEN UND ARBEITSBUCH

Sag es klar

Zwölf Gespräche, die du vor dir herschiebst

Eine Bitte ablehnen, um eine Änderung bitten oder einen Fehler wiedergutmachen. Übe deinen Einstieg und die Antwort auf einen Einwand, bevor du das Gespräch führst.



Deutsche Ausgabe

Zum Arbeitsbuch auf beforethewin.shop ›

Eine machbare Frist vereinbaren

Es ist Mittwoch. Eine Kundin nimmt deine Zahlen am Freitagmorgen mit in eine Besprechung. Bis Donnerstag kannst du sie prüfen. Für den Vergleich aller drei Varianten brauchst du einen Tag mehr.

Dein Einstieg · „Die geprüften Zahlen kann ich Ihnen am Donnerstag bis 15 Uhr schicken. Der vollständige Vergleich ist am Freitagnachmittag fertig. Was brauchen Sie für die Besprechung selbst?“

Möglicher Einwand · „Beides. Ich habe den vollständigen Vergleich versprochen.“

Deine Antwort · „Fällt die Entscheidung zwischen allen drei Varianten? Falls ein Vergleich von zwei reicht, kann ich die beiden bis Donnerstag fertigstellen und kennzeichnen, was fehlt.“

Schriftlich festhalten · „Wie vereinbart schicke ich Zahlen und zwei Szenarien am Donnerstag bis 15 Uhr. Das dritte Szenario folgt am Freitag bis 16 Uhr.“

Warum das funktioniert · Finde heraus, welche Entscheidung ansteht. Zwei Szenarien helfen nur, wenn das Treffen damit stattfinden kann. Sind alle drei unverzichtbar, frage, welche andere Aufgabe später erledigt werden darf.

Selbst ausprobieren · Schreibe einen Teil auf, den du früh liefern kannst, und einen, der länger dauert. Sprich dein Angebot laut aus. Hörst du einen konkreten Zeitpunkt und eine Frage, die der anderen Person eine Wahl lässt?

Kostenlose Leseprobe · 2/3
Zum Arbeitsbuch auf beforethewin.shop ›

Vor dem Gespräch

Wähle einen echten Vorfall. Lass das Blatt während des Gesprächs offen liegen oder nimm einen einzigen Satz daraus mit.

Was genau ist passiert? Wann?

Welche Möglichkeiten stehen wirklich zur Wahl?

Mein Einstieg, in höchstens zwei Atemzügen

Welchen Einwand könnte ich hören, und was werde ich fragen?

Worüber müssen wir uns einigen, bevor wir das Gespräch beenden?

Kostenlose Leseprobe · 3/3 Zum Arbeitsbuch auf beforethewin.shop ›