

TELEFONATE – TERMINVEREINBARUNG –

NEGATIVE PERSON

Hallo hier ist der Ilhan, Fabienne bist du dran?

B: Ja, hallo!

Hi, wie geht's dir?

Ja gut und dir?

Ja, du merkst es an meiner Stimme ich bin super drauf, denn ich hab mich nebenbei Selbstständig gemacht – Marketing Promotion – darum rufe ich dich an, wann könnten wir uns bitte treffen, ich würde mich mit dir mal gerne geschäftlich unterhalten.

Marketing ist ja verkaufen, oder?

Möchtest du gerne verkaufen?

Nein

Musst du auch nicht, brauchst du nicht ... wann hast du Zeit, Donnerstag oder Freitag?

Nein, ich möchte nicht, denn ich möchte mir nichts aufdrängen lassen, hab negative Erfahrungen von anderen Firmen und ich hab echt die Schnauze voll.

Fabienne, kann ich dich was fragen?

Ja

Hast du schlechte Laune?

Nein, aber es nervt – dauernd ruft jemand anders an und will mir was aufdrängen.

Ja, ich verstehe. Pass auf.

Ich möchte dir nichts verkaufen, ich möchte dir auch nicht was aufdrängen ... wir kennen uns, hab ich dir schon irgendwann mal was aufgedrängt was du bereut hast?

Nein, aber ich möchte mir eigentlich nichts mehr anhören.

Eigentlich? JA oder NEIN?

Nein.

Ok, darf ich dich vielleicht in zwei Wochen wieder anrufen oder dir irgendwie was zuschicken ... ist das ok?

Ja, also schicken kannst du mir was.

OK mach ich. (..... und „Tschüss“!!!!)

... und dann bin ich schneller mit dem Kopf weg als sie denkt, denn das motiviert mich wieder weiter zu telefonieren mit Anderen.

... jedoch genau da steigern sich die Meisten hinein und lassen sich durch so ein Telefonat runterziehen und demotivieren.