



## Checkliste - Bleiben Sie auch im Smalltalk lieber bei der Sache

### SMALLTALK MIT GESCHÄFTLICHEM NUTZEN VERBINDEN

- Was passiert aktuell in der Branche Ihres Kunden?
- Was sind für ihn aktuelle Themen (Messe etc.)?

### ACHTEN SIE AUF SIGNALE UND INTERESSEN

- Welcher Verhaltenstyp ist mein Gesprächspartner? Will er lieber erst das Geschäftliche erledigen?
- Werden Informationen aus dem Smalltalk genutzt, um die Konversation in Richtung gemeinsamer geschäftlicher Interessen zu lenken?

### AUTHENTIZITÄT UND PROFESSIONALITÄT BEWAHREN

- Themen wie Religion und politische Ansichten vermeide ich.
- Trotzdem bleibe ich authentisch.

### SMALLTALK NUTZEN ZUR BEZIEHUNGSPFLEGE

- Ist der Ansprechpartner in den Sozialen Medien unterwegs (LinkedIn, Instagram, Facebook etc.)?
- Was sind die letzten Aktivitäten des Ansprechpartners bzw. des Unternehmens?

### ERFOLGREICH IM SMALLTALK FÜR IHREN GESCHÄFTSERFOLG

- Wird Smalltalk nicht nur als Einstieg, sondern als Mittel zur Schaffung von Geschäftsmöglichkeiten betrachtet?
- Werden diese entscheidenden Faktoren im Smalltalk beachtet?

WEITERE CHECKLISTEN UND  
VERTRIEBSTIPPS FINDEN SIE UNTER

[WWW.SALESPOWER.DE/SALESPRESSO](http://WWW.SALESPOWER.DE/SALESPRESSO)