

ANDRÉ MAY

NEUE VERKÄUFER FINDEN

Der Praxisleitfaden
für die telefonische
Direktansprache



Hier finden Sie neue
Mitarbeiter:

www.recruitingday2018.de

www.neueverkäufer.de

www.andre-may-events.de

NEUE VERKÄUFER FINDEN

Die Verkäufer-Recruiting-Online-Akademie:
<http://www.neuverkäufer.de>

© André May, Kantorie 17a, 45134 Essen. Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk darf – auch teilweise – nur mit Genehmigung des Autors André May wiedergegeben werden.

Herausgeber: André May, Kantorie 17a, 45134 Essen

Projektmanagement & Design: Artur Neumann, <http://www.buchkodex.de>, Düsseldorf

Wie Sie durch Direktansprache neue Verkäufer finden (inkl. Leitfaden)

Die aktivste Form, um neue Quellen mit interessanten Kandidaten aufzutun, ist die direkte Ansprache. So können Sie sich unmittelbar die jeweiligen „Goldstücke“ heraussuchen und ohne großes Risiko für Ihr Unternehmen abschöpfen.

Jemand, der im Vertrieb eines anderen Unternehmens deutlich outperforms, wird in Ihrem Unternehmen ebenso deutlich outperformen. Denn es sind immer die gleichen Dinge, die Menschen am Ende erfolgreich machen. Mit der Direktansprache können Sie demnach sehr gezielt auf besonders erfolgreiche Vertriebler zugehen.

Dabei ist es völlig unerheblich, auf welche Weise der Kontakt erfolgt. Ob Sie telefonieren, den Kontakt via Social Media suchen, eine E-Mail schreiben oder das Gespräch auf einem Kongress oder einer Messe suchen. Bezeichnend für die Methode „Active Sourcing“ ist, dass Sie einen „Kaltstart“ wagen.

Sie können sich dabei weder auf ein Vorgespräch noch auf eine frühere Bewerbung beziehen. Der Wunschkandidat ist in der Regel in einer festen Position beschäftigt, so dass Sie bei diesem Menschen keine Nachfrage bedienen, sondern vielmehr eine erzeugen müssen.

Vertriebler sind eine besonders hart umkämpfte Mitarbeiter-Spezies. Sie werden häufig von externen Unternehmen angerufen, die sie als neue Mitarbeiter gewinnen bzw. abwerben möchten.

Wenn Sie jemanden begeistern wollen, der so häufig kontaktiert wird, dann muss Ihr Auftritt sehr besonders sein. Für diesen Auftritt brauchen Sie ein perfektes Drehbuch mit einem hundertprozentig authentischen Text. Ihr Stück dauert ganze sechs, maximal neun Sekunden, denn mehr Aufmerksamkeit werden Sie von Ihrem Gegenüber in der Regel zuerst nicht erhalten.

Das Erfolgsgeheimnis: ein guter Gesprächsleitfaden.

In dieser Zeit sollten Sie sich und Ihr Unternehmen so vorstellen, dass Ihr Zuhörer neugierig wird. Wenn Sie dann noch einen Punkt ansprechen, der möglicherweise für einen Leidensdruck bei Ihrem Wunschkandidaten sorgt, dann stehen die Zeichen sehr günstig, dass Sie Ihr Ziel – nämlich ein Termin für ein persönliches Gespräch – erreichen werden.

Und wenn es mal nicht klappt, dann ist das keine Katastrophe. Im Gegenteil. Ablehnung gehört zu diesem Quotengeschäft naturgemäß dazu. Die Wahrscheinlichkeit, dass Sie einen Vertriebler abholen können, ist jedoch recht hoch. Denn es gibt im Vertrieb erfahrungsgemäß viele Schmerzpunkte. Üblich sind Ärger mit dem Chef, Leistungsdruck, übermäßige Kontrolle oder auch Probleme mit dem Backoffice: alles Punkte, an denen Sie einhaken können.

Wie wichtig Klarheit im Auftritt und eine perfekte Vorbereitung sind, habe ich kürzlich wieder auf einer Messe erlebt. Zufällig traf ich dort auf eine Trainerkollegin. Wir kamen ins Gespräch und sie erklärte mir geschlagene 30 Minuten, was sie macht.

Obwohl ich vom Fach bin und obwohl ich immer wieder nachgefragt habe, wusste ich am Ende nicht, was genau sie tut. Letztlich konnte ich nur nachhalten, dass es irgendetwas mit Aggressionstraining für Führungskräfte zu tun hat.

Was ist der Nutzen? Warum? Für wen genau? Mit welchem Erfolg? Keine Ahnung. Eins ist klar: Wenn ich am Ende nicht wusste, wofür die Trainerin steht, dann wird es vielen anderen Menschen auf dieser Welt auch nicht klar sein ...



Die vier wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Direktansprache:

1. Der Nutzen und der Mehrwert für den Gesprächspartner müssen sofort klar werden.
2. Sie brauchen eine Botschaft, die in sechs bis neun Sekunden nicht nur die Aufmerksamkeit Ihres Gesprächspartners fesselt, sondern zudem dafür sorgt, dass er Feuer fängt und nachfragt.
3. Ihr Text muss hundertprozentig authentisch sein und darf in keiner Weise abgelesen klingen.
4. Sie müssen bestens über Ihren Wunschkandidaten und dessen Unternehmen informiert sein.

Gesprächsleitfaden für die telefonische Direktansprache

1. Vorstellung: „Guten Tag, Frau/Herr ..., ich bin der/die personalverantwortliche Vertriebsleiter/-in/Geschäftsführer/-in der Firma xy.“

2. Relevanz: „Es geht um ein für Sie spannendes und lohnendes Thema.“

3. Verfügbarkeit: „Haben Sie kurz Zeit?“

- **Bei Nein:** „Wann würde es für Sie passen, einmal ungestört zu telefonieren?“
- **Bei Ja:** „Wir haben die Erfahrung gemacht, dass Verkäufer aus Ihrer Branche, die in unser Unternehmen gewechselt sind, überdurchschnittlich erfolgreich geworden sind. Deshalb meine Frage an Sie ...“

4. Motivation: „Welche Bedingung müsste erfüllt sein, dass Sie sich noch mal beruflich verändern würden?“

- **Z. B. mehr Geld verdienen:** „Gesetzt den Fall, wir würden Ihnen eine Position anbieten können, in der Sie die Möglichkeit haben, mehr Geld zu verdienen.“ Bei anderer Motivation andere Vorteile nennen.

5. Termin: „Wann können wir uns im Laufe der nächsten Woche für ein persönliches Gespräch kurz zusammensetzen?“

6. Verabschiedung: Zusammenfassung + Termin + Bestätigung



Wie sollten Sie mit typischen Einwänden umgehen?

Einwand: „Ich fühle mich in meiner aktuellen Position/Firma sehr wohl/bin hier sehr erfolgreich.“

- **Antwort:** „Wissen Sie, dass Bessere ist doch immer der Feind des Guten. Und wir suchen Menschen, die genau wie Sie aktuell erfolgreich sind. Kontakte schaden doch immer nur dem, der keine hat. Wie finden Sie die Idee, dass wir uns am ... um ... für ein kurzes Gespräch treffen?“

Einwand: „Ich habe gerade erst gewechselt!“

- **Antwort:** „Wenn Sie heute auf Ihre aktuelle Situation schauen. Haben sich die Erwartungen an einen Wechsel für Sie erfüllt?“
 - » **Bei Ja:** „Wissen Sie, wir alle können doch nicht sicher sein, dass wir immer für dieselbe Firma tätig sein werden. Nach einem Gespräch mit mir hätten Sie auf alle Fälle einen Plan B in der Tasche. Und das kann doch nie schaden, oder?“
 - » **Bei Nein:** „Das find ich sehr schade. Meine Erwartungshaltung an mich und meine Führungskräfte ist, dass wir im Einstellungsprozess zu 100 Prozent nur das zusagen, was nachher auch eingehalten wird. Es ergibt doch Sinn, dass wir uns hier einmal kennenlernen. Wann können wir uns hierzu einmal persönlich treffen?“

Einwand: „Grundsätzlich habe ich Interesse. Ich melde mich bei Ihnen.“
(wenig Zeit)

- **Antwort:** „Wie finden Sie die Idee, dass wir einen Termin für nächste Woche Mittwoch vereinbaren? Falls Sie wider Erwarten keine Zeit haben, melden Sie sich bei mir und wir vereinbaren einen neuen Termin. Wäre das für Sie so in Ordnung?“

André May | www.andremay.de

Wie hat Ihnen diese Leseprobe gefallen?

Ich freue mich auf Ihr Feedback:

<http://www.andremay.de/facebook>

Ihr André May