



Heinrich Keßler

Gesprächsvorbereitung.

Das Dokument ist für die Vorbereitung von Verkaufsübungen im Rahmen von Verkaufstrainings entwickelt und entsprechend eingesetzt worden. Es wurde auch in Beratungen Personen in die Hand gegeben, die z.B. Rückmeldegespräche, Anfragen, Vortrag von Anliegen usw. vorbereiteten.

Das Original des Dokuments ist eine Übertragung der handschriftlichen Aufzeichnungen des Autors aus dem Jahre 1987. Es ist am 31.08.2017 vom Autor in die jetzige Form übertragen worden.

Autor:

Heinrich Keßler
Hornisgrindestraße 1
D-77767 Appenweier

Internet: <https://www.2000ff.de>



Vorbereitung des Gespräches

mit:

Worüber?
(Inhalte des Gespräches)

Meine Ziele

Vermutete Ziele des / der
Gesprächspartner:

a) langfristig:

a) langfristig:

b) kurzfristig:

b) kurzfristig:

c) im Gespräch:

c) im Gespräch:

Meine wichtigsten Argumente:

Zu erwartende Gegenargumente:

Beweise, Belege, Zeugen,
Unterlagen usw. zur Unterstützung
und Rechtfertigung der Argumente:

zu erwartende Beweist, Belege Zeugen,
Unterlagen usw. zur Unterstützung
und Rechtfertigung der Gegenargumente:



Vorbereitung des Gespräches

Die Gegenargumente können entkräftet werden durch:

Rahmenbedingungen für das Gespräch: (Anlass, Ort, Zeitpunkt, Zeitrahmen, Beteiligte=:

Vorinformationen an Gesprächspartner (Art, Einladung, Aufforderung, Bitte):

Im Gespräch: Einleitung, Begrüßung, Eröffnung
(konkrete Sätze – Sprechsatze formulieren – und einüben)

Das Gespräch war für mich ein Erfolg, wenn...