

## Bundle 2

### Gesprächseinleitung und Bestandsaufnahme

#### **Gesprächseinleitung:**

Beginn das Gespräch entspannt und freundlich, damit eine angenehme Atmosphäre entsteht. Stell dich kurz vor und nimm dir Zeit für den Einstiegs auf einer persönlichen Ebene. Ein lockerer und freundlicher Ton kann die Nervosität verringern und das Vertrauen stärken. Individuell auf den Kunden eingehen.

#### **Übergang:**

Nachdem wir eine gewisse Vertrauensbasis geschaffen haben, können wir behutsam vom Small Talk zu ernsteren Themen übergehen. Das kann durch eine natürliche Weiterentwicklung des Gesprächs geschehen, indem wir subtil die Intensität erhöhen. Vielleicht können wir eine gemeinsame Interessenssphäre erkunden, die eine Brücke zu tiefergehenden Themen schlägt.

#### **Wünsche und Ziele:**

Nach dem Übergang könnten wir über mögliche Erfahrungen sprechen, die du zu diesem Thema gemacht hast. Stell offene Fragen, die Raum für ausführliche Antworten lassen. Gleichzeitig interessiert mich, welche Erwartungen oder Wünsche du bezüglich unseres Gesprächs hast. Das zeigt, dass ich deine Perspektive schätze und darauf abziele, deine Bedürfnisse zu erfüllen.

#### **Zeitmanagement:**

Um effizient zu sein, möchte ich freundlich darauf hinweisen, dass wir beide nur begrenzt Zeit haben. Das zeigt Respekt für deine Zeit und ermöglicht es uns, uns auf die wesentlichen Themen zu konzentrieren. Lass uns transparent darüber sprechen, wie viel Zeit wir haben, um Erwartungen zu managen und sicherzustellen, dass wir alle relevanten Punkte ansprechen können.