



Wie stellen Sie Ihre Firma vor, beispielsweise an einer Messe, ohne viel zu viel zu erzählen?

## Die Silbertablett-Methodik

Viele Produkte bzw. Lösungen sind erklärungsbedürftig – dies ist mitunter einer der Gründe, warum das Messengeschäft weiterhin boomt. Potenzielle Kunden sollen am Messestand jedoch oft viel zu langen Präsentationen folgen, die ihre Prioritäten nicht genügend aufgreifen.

Machen Sie das besser, und zwar mit der Silbertablett-Methodik.

1. Stellen Sie die absolut wichtigsten Aussagen zu Ihrer Firma oder zu Ihren Produkten mit einigen wenigen Slides vor.
2. Hängen Sie dann drei Kernaussagen an, zu den Mehrwerten mit denen Sie sich differenzieren.
3. Jetzt, als 3. Schritt, präsentieren Sie Ihrem Gegenüber wichtige Themen, die Sie vertiefen könnten, zur Auswahl – wie auf einem Silbertablett: *Sind Sie gut beim Wählen? Welche der folgenden Themen interessieren Sie am meisten?*

Mit dieser Vorgehensweise bewirken Sie viel Positives: Ihr Kunde spricht früh, Sie erfahren etwas über ihn und Ihre Präsentation nimmt Kurs auf Mehrwerte, nicht auf Menge.

Einfach mal ausprobieren – die Silbertablett-Methodik funktioniert auch in *normalen* Verkaufsgesprächen prima.

Schönes Frühlings-Wochenende!

joerg@nzp.ch