

1. PG (Persönliches Gespräch)

Arbeitsgespräch, Dauer ca. 90 Minuten

Ruhe im Raum / Handy aus

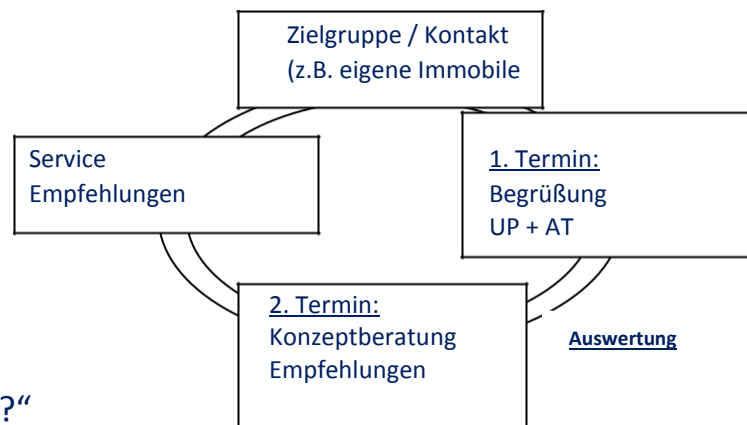
Begrüßung / Positive Stimmung erzeugen / Getränk anbieten

„Was hat Ihnen bisher gut gefallen / besonders gefallen?“

- Feedback zum Info abholen.

- Offene Fragen aus Info bzw. 1.Meeting klären

- **OVB Kundenkreislauf erläutern:**



„Was ist Ihrer Meinung nach der wichtigste Punkt?“

- **UP vormachen** und Leitfaden übergeben, sowie erläutern, dass die UP der Hauptschwerpunkt in der 1.Woche sein wird (Training), Hausaufgabe lernen.

- Analyse mitgeben / .pdf zur Verfügung stellen

„Jetzt kommen wir zu einem völlig anderen Thema... Ich möchte Sie gern noch etwas näher kennen lernen und habe hier einen Fragebogen – machen Sie einfach mal mit!“

(Fragebogen „**Meine Motive, Meine Wünsche**“ erarbeiten)

Bürorundgang machen (Bereiche erläutern: Sekretariat / Material / Küche / Ranglisten / usw.)

Am Ende auf die „**Finanzanalyse**“ eingehen: „Wenn wir den ersten Part – die UP – erfolgreich gemeistert haben, geht es weiter mit unserer Finanzanalyse! Diese erarbeitete ich allerdings gern praxisbezogen, d.h. anhand Ihrer eigenen Daten! Was halten Sie davon wenn wir einen separaten Termin machen und wir gemeinsam Ihre eigene Analyse aufnehmen und Sie so live 1:1 einen simulierten Kundentermin erleben? Selbstverständlich haben Sie keinerlei Abschlussverpflichtung, das ganze dient nur der Veranschaulichung!“

(optional beim Bewerber zuhause, besonders bei festen Partner/in Bindung aufbauen)

Als nächstes einen „eigen AT“ vereinbaren. Erst weiter mit 2. PG, sobald das eigene Konzept steht. Gemeinsam PG Protokoll ausfüllen, Verabschiedung