

Grundlegendes für das Werbegespräch

Das Werbegespräch

Was unterscheidet ein Werbegespräch für die kfd von einem Alltagsgespräch über die kfd, das ich mit meiner Nachbarin führe, mit einer Kollegin in der Kaffeepause oder von einem Gespräch mit Freundinnen abends bei einem gemütlichen Bier oder Wein in der Kneipe?

Das Werbegespräch hat das eindeutige Ziel, ein neues Mitglied zu gewinnen.

Das Maximalziel ist die Unterschrift auf der Beitrittserklärung. Dies setzt voraus, dass ich die Frage zur Mitgliedschaft auch wirklich stelle.

Das Minimalziel eines Werbegesprächs ist die Mitteilung und Notierung der Kontaktdaten (Name, Anschrift, Telefonnummer, E-Mail-Adresse) der Gesprächspartnerin

- zwecks Einladung zum nächsten Treffen,
- zum Zusenden von Infomaterial,
- zur Nachfrage, etc.

Für Werbegespräche gilt als Formel:

10 % aller Menschen sind Naturtalente. Sie können Werbegespräche intuitiv erfolgreich führen.

Für weitere 10 % gilt: Werbegespräche sind für sie nichts, auch mit Übung und der richtigen Technik klappt es nicht.

Für den überwiegenden Teil, für 80 %, gilt jedoch: Mit der Übung von Gesprächstechniken lernen sie ein Werbegespräch erfolgreich zu führen.

Was sollte ich mitbringen, wenn ich Werbegespräche führen möchte? (Eigenschaften, Haltung, Erscheinungsbild)

- Positives Menschenbild,
- bejahend, freundlich, aufgeschlossen sein,
- Kleidung, Frisur, Schminke tragen, in und mit denen ich mich wohl fühle
- Wissen über die kfd
- Einstellung, positive Gedanken: „Ich kann das. Ich habe gute Argumente. Ich habe gute Hilfsmittel....“
- gutes Einschätzungsvermögen und Fingerspitzengefühl für die Häufigkeit der Ansprache, bevor das Nachhaken als lästig empfunden wird.
- plus Ergänzungen.....

Tipps zu Gesprächen am Infostand beim Pfarrfest/Markt

- Auf Vorauswahl achten!
- Wer erwidert mein Lächeln?
- Wer befindet sich in der Nähe des Standes?
- Wen kenne ich schon und habe so Anknüpfungspunkte?

Tipps zu Gesprächen am Infostand beim Pfarrfest/Markt

Einleitungssätze:

- Sie schauen so interessiert zu unserem Stand...
- Sticht Ihnen etwas besonders ins Auge (give aways)?
- Wie wäre es mit einer Tasse Kaffee/Tee?
- Was sagt Ihnen kfd?
- Was sagt Ihnen „Frauen.Macht.Zukunft.“?

plus No-Goes:

- Wir sind gerade in der Mitgliederwerbekampagne..
- Wir sind auf der Suche nach neuen Mitgliedern...
- Zu nahe kommen- Überfall
- Zutexten mit Zielen und Themen
- Zutexten mit eigener kfd-Geschichte