

# Power 1-2-1

Das Power 1-2-1 dauert in der Regel nicht länger als 20 Minuten. Bitte zeigen Sie hier eine hohe Zeitverantwortlichkeit. Ihr Gesprächspartner wird es Ihnen danken. Bitte schreiben Sie mit und bitte sammeln Sie Ihre Gesprächsaufzeichnungen.

<b>1. Datum</b>	<b>2. Beginn:</b>	<b>3. Ende</b>
<b>4. Name</b>		<b>5. Firma</b>
<b>6. Berufskategorie</b>		
<b>7. Was sind Ihre Kernkompetenzen (Hauptprodukte/Dienstleistungen)?</b>		
<b>8. Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal (USP) / Ihr wichtigstes Verkaufsargument? Warum sollen andere ausgerechnet Ihre Produkte kaufen bzw. Ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen?</b>		
<b>9. Welcher Firma aus welcher Branche wäre ein guter Kunde für Sie?</b>		
<b>10. Wie könnte ich Sie bei meinen Kontakten ins Gespräch bringen? Was wäre ein guter Aufhänger oder Einstieg?</b>		
<b>11. Wer ist Ihr nächster Power 1-2-1 Gesprächspartner? Und wann führen Sie das Gespräch?</b>		