



DURCH DAS VORZIMMER KOMMEN

5 professionelle Antworten auf die Frage:
„WURUM GEHT ES?“



1



DIE FRAGE IST VÖLLIG NORMAL.

“ Diese Frage ist völlig normal.

Es ist Ihr Job, danach zu fragen. Es ist nicht Ihre Aufgabe, es inhaltlich zu bewerten, sondern es ist Ihre Aufgabe zu bewerten, ob es wichtig oder unwichtig ist. Diese Wichtigkeit demonstriere ich, vor allem über meine Stimme.

Stimme bleibt unten.

2



DURCH GEZIELTE RÜCKFRAGE.

“ Wieso, Frau Müller, ist der Herr Entscheider nicht da?“

Am Ende mit der Stimme nach oben.

3



WICHTIGKEIT + LAUFENDES THEMA SIGNALISIEREN.

“ Herr Müller, sage ich Ihnen oder Frau Müller sage ich Ihnen gerne: Es geht um ein Angebot, wo ich kurz das Feedback von Herrn Meier brauche, damit ich hier weitermachen kann. Daher sind Sie doch bitte so gut, dass Sie mich durchstellen.“ ”

Stimme bleibt unten.

4



THEMA VERKOMPLIZIEREN.

“ Es geht um die Einführung einer Balanced Scorecard bei Ihrem Key Account im dritten Quartal.“

Stimme bleibt unten.

5



AUF DEN HINWEIS „SCHICKEN SIE DOCH EINE MAIL“.

“ Das würde ich sehr gern machen, Frau Müller, nur es handelt sich hier um personenbezogene Daten, daher darf ich es so nicht per Mail zustellen. Daher sind Sie bitte so gut, dass Sie mich direkt mit dem Herrn Müller verbinden.“ ”

Stimme bleibt unten.



WARUM DAS FUNKTIONIERT

- ✓ Sie zeigen Wichtigkeit, nicht Inhalt.
- ✓ Sie schaffen Neugier statt Widerstand.
- ✓ Sie umgehen die Filterlogik der Assistenz.
- ✓ Die Entscheidung trifft nicht die Assistenz – sondern der Entscheider.

DAS SOLLTEN SIE VERMEIDEN

- ✗ Nicht pitchen.
- ✗ Keine langen Erklärungen.
- ✗ Nicht als Frage formulieren (Stimme geht nach oben).



IHRE ZIELE

- ✓ Wichtigkeit vermitteln
- ✓ Neugier wecken
- ✓ Durchgestellt werden