ANGEBOT NACHFASSEN

Wann du dich meldest und was du sagst. Jede Nachricht bringt etwas Neues mit.

DIREKT NACH DEM CALL

- [ ] **Zusammenfassung**
  „Danke für das Gespräch. Wie besprochen: Ihr wollt X bis Y erreichen. Offen sind noch A und B. Das Angebot kommt bis Freitag."

NACH ZWEI BIS DREI TAGEN

- [ ] **Telefon: offene Fragen**
  „Ich wollte hören, ob beim Lesen Fragen aufgekommen sind. Was ist dir aufgefallen?"
- [ ] **Mail: ein neuer Gedanke**
  „Mir ist nach unserem Gespräch noch eingefallen, wie andere das Thema Z gelöst haben. Kurz zusammengefasst: …"

NACH EINER WOCHE

- [ ] **Nächster Schritt**
  „Wie sieht euer Zeitplan für die Entscheidung aus? Soll ich für die Runde mit der Geschäftsführung etwas vorbereiten?"

NACH ZWEI BIS DREI WOCHEN

- [ ] **Tür offen lassen**
  „Ist das Thema gerade nach hinten gerückt? Dann melde ich mich gern zu einem besseren Zeitpunkt, sag mir einfach wann."

Faustregel: höchstens drei Kontakte ohne Antwort, dann die Tür offen lassen und einen späteren Zeitpunkt vereinbaren.