



Die Columbo-Methode

Kennst Du noch „Inspektor Columbo?“ Der Held der gleichnamigen Krimireihe, die von 1973 bis 2003 gedreht wurde? Columbo ist ein begriffsstutzig wirkender Polizeibeamter. Tatsächlich ist er hochintelligent und löst seine Fälle durch seine sehr genaue Beobachtungsgabe.



Columbos bieten Dir zusätzliche Chancen und wirken immer locker, leicht und authentisch. Selbst dann, wenn sie „holprig“ vorgebracht werden. Das holprige gehört hier sogar zur Methode. 😊

Doch was genau heißt das jetzt? Was steckt hinter der Columbo-Methode?

1. Du greifst das Gehörte aus dem Gespräch auf und lieferst eine „spontane“ Idee für den Kunden. Eine Idee, die den Werten Deines Kunden passt.

oder

2. Am Ende des Gespräches, bevor wir uns vom Kunden verabschieden oder manchmal sogar noch nach der Verabschiedung platzierst Du einen „spontanen“ Columbo und nutzt ihn für eine neue und andere Ansprache.



Gibt es was zu beachten?

Zwei Kleinigkeit gilt es tatsächlich zu beachten, damit es nicht auffällig/komisch wirkt:

1. Setze nicht mehr als e i n e n Columbo pro Gespräch ein. E i n Columbo hingegen geht fast immer.
2. Verzichte auf den Einsatz eines Columbos, wenn Dein Kunde massiv unter Zeitdruck steht! In dem Falle setze den Columbo lieber nachträglich (genauso locker) per Email ab. Vielleicht kann Dein Kunde mit Deinem Columbo ja sogar Zeit sparen, ... wer weiß. 😊

Hier ein paar Beispiele:

- „Darf ich Sie ganz kurz noch etwas fragen ...“
- „Hm, mir fällt da gerade noch etwas ein ...!“
- „Mir kommt da gerade so ein Gedanke ...“
- „Wissen Sie was, ich hab grad noch eine Idee ...“
- „Doch bevor wir auflegen, darf ich da noch ganz kurz einen Gedanken loswerden?“