

CHECKLISTE GESPRÄCHSEINSTIEG

Überlegen Sie sich, was Sie bei einem neuen Bewerber für einen „1. Eindruck“ generieren wollen. (Was sollte der Bewerber nach ihrem Gespräch idealerweise über sie denken/sagen).

Wichtiges über mich persönlich:

Wichtiges über mich beruflich:

Warum bin ich der geeignete Gesprächspartner:

Wichtiges über mein Franchise-System:

Welchen besonderen Nutzen bringt das meinem potenziellen Franchise-Partner:

Welchen persönlichen Eindruck will ich hinterlassen:

Was soll der Bewerber von meinem Franchise-System denken:

Positive Anknüpfungspunkte zum Beziehungsaufbau:
