

## | Ablauf

Sie werden bei der Registrierung vor Ort ein Namensschild mit einem farbigen Klebepunkt erhalten. Die Farbe des Klebepunktes kennzeichnet die Gruppe, in der Sie das Speed-Dating durchführen.

Das Speed Dating zwischen zwei Gesprächspartnern dauert 4 Minuten, danach wird der Platz gewechselt und es beginnen neue 4 Minuten, mit einem anderen Gesprächspartner usw.

Vor dem Speed Dating wird es eine Kleinigkeit zu essen geben sowie im Anschluss ein Get Together, bei dem Sie mit dem einen oder anderen Teilnehmer Ihrer Gruppe das Gespräch fortsetzen und intensiveren können. Natürlich haben Sie dann auch die Chance, mit Teilnehmern aus anderen Gruppen ins Gespräch zu kommen.

## | Vorbereitung auf das visitBerlin Business Speed Dating:

- Erstellen Sie ein Stärkenprofil Ihres Unternehmens bzw. Ihrer Leistungen
- Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?
- Welche Kooperationsansätze suchen Sie / bieten Sie?
- Sie haben beim Speed Dating eine Minute Zeit, sich vorzustellen und das Interesse Ihres Gegenübers zu wecken.

## | visitBerlin-Business Speed Dating am 25. April 2018:

### 1. bzw. 2. Minute: Vorstellung durch Sie bzw. den Gesprächspartner

#### Vorstellung

- Überreichen Sie Ihre Visitenkarte und stellen Sie sich und Ihr Unternehmen vor (siehe Vorbereitung).
- Erklären Sie möglichst anschaulich, welche Kooperationsansätze Sie haben.
- Geben Sie nicht zu viele Infos. Der Gesprächspartner soll neugierig bleiben und am Ende mehr wissen wollen.

#### Was machen Sie anders?

- Haben Sie überzeugende Antworten auf die Frage, warum Ihr Gesprächspartner mit Ihnen kooperieren soll. Am besten einen ganz konkreten Vorteil, den der Partner nur bei Ihnen findet.
- Am Ende sorgen Sie dafür, dass der Partner aktiv wird: "Stellen Sie sich das vor!" "Kommen Sie bei uns vorbei!", "Fragen Sie mich alles, was Sie wissen wollen!".

#### Tipps, um die Aufmerksamkeit Ihres Zuhörers zu bekommen:

- Steigen Sie mit einer Frage ein. Finden Sie ein Bild, eine Metapher oder ein Beispiel. Eine ungewöhnliche Geschichte oder eine überraschende Information ist ebenso geeignet.
- Benutzen Sie Bilder, Vergleiche und Sätze, die hängen bleiben: "Wir sind wie Facebook, nur besser".

### | 2. Minute: Vorstellung durch den Gesprächspartner bzw. durch Sie

- Siehe 1. Minute
- Der zweite Gesprächspartner sollte ggf. zudem auf die Infos des ersten eingehen.

### | 3. & 4. Minute: Austausch beider Partner

#### Sprechen Sie klar und einfach

- Keine Fremdwörter, keine abstrakten Formulierungen, keine Abkürzungen oder Fachbegriffe.
- Sprechen Sie in Bildern, um die Inhalte emotional besser im Gehirn des Gegenübers zu verankern.

#### Führen Sie einen Dialog

- Benutzen Sie rhetorische Fragen. Mit rhetorischen Fragen involvieren Sie Ihren Zuhörer.
- Geben Sie abschließend ein Signal, ob Sie an einer Fortführung des Gesprächs interessiert sind (im Rahmen des anschließenden Get Togethers oder später telefonisch oder in einem weiteren Gespräch).
- Machen Sie sich Notizen und ordnen Sie diese den jeweiligen Gesprächspartnern zu, um wichtige Gesprächsinhalte später immer noch abrufen zu können und nicht durcheinander zu kommen.