

## WORAUF BEIM CLIENT LISTENING ACHTEN?

**... als Partnerin oder Partner  
einer Kanzlei oder ähnlichen  
Dienstleistung.**

Ein Überblick für ein effizientes Client Listening.

### WISSEN STATT VERMUTEN

---

Die Kommunikation im B2B-Alltag mit Ihren Klientinnen beschränkt sich vorwiegend auf beratungsrelevante und fachspezifische Themen. Zeit, um auf die Beziehung außerhalb der alltäglichen Mandats- oder Transaktionsarbeit zu blicken, ist rar und kostbar.

Nehmen Sie sich gezielt Zeit, um mit Ihrer Marketing-Abteilung oder eigenständig anhand von Client Listening Ihre Geschäftsbeziehung aus einer anderen Perspektive zu beleuchten. So werden Sie Ihre Dienstleistung spezifisch und effizient anbieten können.

### QUALITÄT STATT QUANTITÄT

---

Client Listening ist keine klassische Befragung oder Recherche und sollte als solche auch nicht eingesetzt werden. Der Vorteil eines Client Listening liegt darin, dass es ein qualitatives Interviewverfahren ist, welches jedes Mal individuell auf den Klienten abgestimmt wird.

Entscheiden Sie sich für ausgewählte Client Listening, die sowohl Ihre Geschäftsbeziehung stärken als auch im Einklang mit Ihren strategischen Zielen stehen.

## KOMMUNIKATION

---

Kommunizieren Sie die Vorteile eines Client Listening Ihren Klientinnen gegenüber. Nur wenn Sie ihre Erwartungen und Bedürfnisse kennen, werden Sie eine individuelle und zufriedenstellende Dienstleistung anbieten können.

Nutzen Sie daher Findings aus vorangegangenen Client Listening, um Hot Topics zu identifizieren und folglich mit Ihren Klientinnen auch außerhalb der Mandatsarbeit im Gespräch zu bleiben.

## FOLLOW-UP

---

Ihre Klientin nimmt sich wertvolle Zeit für das Client Listening. Sie schätzt es, individuell zu ihren Themen, Erwartungen und Bedürfnissen befragt zu werden und wird diese Gesprächsplattform auch zum eigenen Vorteil nutzen.

Aus den Client Listening resultierende Follow-ups sollten Sie stets zeitnah erledigen. Sehen Sie sowohl sich als auch Ihr Team in der Verantwortung.

## KONTINUITÄT

---

Auch im Client Listening gilt: Steter Tropfen höhlt den Stein.

Führen Sie Client Listening kontinuierlich durch. Ab und zu ein Interview mit Ihrem Klienten mag kurzfristig förderlich sein – langfristigen Erfolg erreichen Sie nur durch Kontinuität.

Gelegenheiten wie z. B. nach einem verlorenen bzw. gewonnenen Pitch oder abgeschlossenen Mandat bzw. Projekt ergeben sich immer wieder.

## INTERESSANT?

---

Sie wollen wissen, was Ihre Klienten von Ihnen erwarten, und dieses Wissen für den individuellen Auf- und Ausbau Ihrer Geschäftsbeziehung nutzen?

Client Listening unterstützt Sie dabei wie kaum ein anderes Tool.

Vereinbaren Sie ein unverbindliches Erstgespräch. Ich informiere und berate Sie gerne.



[listening2grow.de](https://listening2grow.de)



[kontakt@listening2grow.de](mailto:kontakt@listening2grow.de)



+49 176 81 23 93 53