PRAXISLEITFÄDEN

02 / DE

Über Cybersicherheit sprechen. Ohne Panikmache.

Ein Gesprächsleitfaden für IT-Dienstleister.



Ein Gesprächsleitfaden für IT-Dienstleister.

01 / Beginne mit dem Kontext

„Welche Tätigkeit wäre am schwierigsten für einen Tag zu unterbrechen?“ Das ist eine geschäftliche Frage. Sie unterstellt keine Schwachstelle; die Person entscheidet selbst, was sie teilt.

02 / Frage nach dem heutigen Vorgehen

„Wie prüft ihr, dass die Wiederherstellung funktioniert? Wer ist beteiligt?“ Frage nach Verantwortung und Ablauf, ohne Passwörter, Konfigurationen oder vertrauliche Unterlagen im Erstgespräch anzufordern.

03 / Höre auf den Engpass

Fasse eine Schwierigkeit einfach zusammen: „Es geht also darum, wer bei einer Unterbrechung entscheidet, richtig?“ Prüfe dein Verständnis, bevor du ein Produkt vorschlägst.

04 / Vereinbart einen passenden nächsten Schritt

Ein Gespräch mit der technischen Leitung kann hilfreicher sein als ein sofortiges Angebot. Jede technische Prüfung braucht einen vereinbarten Umfang und eine Genehmigung. Dieser Leitfaden ist kein Sicherheitsaudit.

Wenn ein Einwand kommt

Illustrative Beispiele, an den Kontext anzupassen. Keine Ergebnisgarantie.

„Wir haben bereits einen Anbieter.“

„Gut. Es geht nicht darum, ihn grundsätzlich zu ersetzen. Gibt es eine Entscheidung oder Prüfung, bei der eine weitere Perspektive hilft?“

„Wir haben derzeit kein Budget.“

„Verstanden. Welche Information würde euch helfen zu entscheiden, ob und wann ihr Ressourcen einplant?“

„Schick mir etwas.“

„Gerne. Wäre ein Blatt zu Zuständigkeiten oder eine Fragenliste für euren IT-Kontakt hilfreicher?“

„Das hat keine Priorität.“

„In Ordnung. Wir müssen kein Angebot erzwingen. Wenn sich der Kontext ändert, beginnen wir mit eurem wichtigsten Thema.“

Keine künstliche Angst, keine Versprechen völligen Schutzes und keine Diagnose ohne Belege. Die gute Frage kommt vor dem starken Pitch.

Dein Arbeitsblatt

Zielgruppe und ihr Problem

Was ihr bereits versucht habt

Der Engpass

Nächster Schritt und Zuständigkeit

Ein hilfreiches Gespräch, mit oder ohne uns.

30 min / https://www.growinmarketing.ch/de/prenota-call/