

Akquise am Telefon – Eine Frage der Einstellung!



Kaltakquise am Telefon – selbst gestandene Verkäufer geben unumwunden zu, wie schwer Ihnen diese Aufgabe fällt. Die Angst vor Ablehnung und Misserfolg macht die Telefonakquise so unbeliebt. So finden sich leicht Vorwände, gerade heute nicht telefonieren zu können. Doch am Ende des Tages bleibt das schlechte Gewissen, denn jeder weiß: Neukunden-Akquise ist unumgänglich, um das

Wachstum und den Bestand des Unternehmens zu sichern. Dazu gehört auch die Telefonakquise. Um diese ungeliebte Aufgabe künftig erfolgreicher und positiver zu gestalten, haben wir einige Tipps zusammengestellt:

Die richtige Einstellung

Eines ist klar: Nicht jeder Anruf wird erfolgreich sein. Telefonakquise ist ein Spiel mit Zahlen. Sie müssen je nach Branche, Unternehmen und Zielsetzung 5 bis 10 Telefonate führen, um Ihr Ziel zu erreichen. Langfristig wird Ihre Erfolgsquote pro Stunde immer etwa gleich sein. Geben Sie also nicht zu früh auf!

Gute Vorbereitung

Nutzen Sie eine gut aufbereitete, zielgruppengenaue Kontaktdatenbank. Erarbeiten Sie einen Akquiseleitfaden und ein Telefonskript, das Ihnen hilft, die Gespräche stets nach den gleichen Richtlinien zu führen.

So klappt Telefonakquise besser

- 1) Reservieren Sie in Ihrem Terminplan **feste Zeiten** für die Telefonakquise. Dann gelten keine Ausreden.
- 2) Lassen Sie es nicht öfter als **4 bis 5 Mal klingeln**, ansonsten treffen Sie auf einen genervten Gesprächspartner.
- 3) Rufen Sie **Namen an, die schwer auszusprechen sind**. Andere Verkäufer rufen diese Namen ungern an.
- 4) **Sprechen Sie langsamer und tiefer**. So wirken Sie vertrauenswürdiger.
- 5) Telefonieren Sie **im Stehen**. Ihre Stimme hat so mehr Selbstvertrauen.
- 6) **Lächeln Sie am Telefon**. Dies ist die einzige Art der Körpersprache, die auch übers Telefon übertragen wird.

Ziele definieren

Legen Sie genau fest, was Sie mit Ihrem Telefonat erreichen wollen. Wollen Sie einen Termin für ein persönliches Gespräch vereinbaren? Oder sammeln Sie zunächst nur Informationen? Nur selten wird am Telefon direkt ein Verkauf getätigt. Wenn es Ihnen um einen Termin geht, brauchen Sie noch keine Details erklären, sondern wollen nur Interesse wecken.

Bieten Sie Nutzen

Versuchen Sie daher nicht, die Eigenschaften Ihrer Produkte anzupreisen. Stellen Sie vielmehr den Nutzen heraus, den Ihre Produkte dem Interessenten vermitteln können.

Positiv Eindruck vermitteln

Wie in jedem Verkaufsprozess, ist es wichtig, eine Beziehung zum Gesprächspartner aufzubauen. Nehmen Sie sich Zeit, um Ihren Namen und Firmennamen zu nennen und Ihren Gesprächspartner zu begrüßen. Lächeln Sie beim Telefonieren! Ihr Lächeln überträgt sich und transportiert Ihre positive Stimmung.

Motivieren Sie sich selbst

Halten Sie die Ergebnisse Ihrer Telefonakquise fest und visualisieren Sie Ihre Erfolge. Wenn Sie das Spiel der Zahlen einmal durchschaut haben, lassen Sie sich nicht so leicht entmutigen und entwickeln sogar Spaß an der Telefonakquise.

Zitat des Monats:

„Das Lächeln, das du aussendest, kehrt zu dir zurück.“

(Indisches Sprichwort)



Im März wurde ein Seminar „Professionelle Präsentationstechniken“ durchgeführt, das ein sehr gutes Kundenfeedback erhielt. In vertrauensvoller Atmosphäre wurden viele wichtige Themen und Anregungen besprochen.

Zwischen dem Classic-Congress-Hotel und BEI Stuttgart Region Ost gibt es künftig zum Unternehmerfrühstück eine engere Kooperation, was auch in der Verlinkung auf den Websites zum Ausdruck kommt:

CLASSIC CONGRESS HOTEL
EVENT- & CONGRESS-CENTRUM FELLBACH

Termine:

-14.04.10 Unternehmer-Frühstück
Weitere Details auch Termine entnehmen Sie bitte unserer Website.
<http://www.bei-training.de/stuttgartregionost>

Mehr zum Thema Telefonakquise erfahren Sie in den **BEITRAINING**® Verkaufsseminaren.

Foto: aboutpixel.com – Bernd Boscolo

BEITRAINING
BUSINESS EDUCATION INTERNATIONAL
Stuttgart Region Ost

Hansjörg Schütz
Regional Training Center Manager
Stuttgarter Str. 30 (im Centrum 30)

70736 Fellbach

Tel.: +49 (0) 711/99 33 789 10
Fax: +49 (0) 711/99 33 789 90
Mobil: +49 (0) 175/41 94 99 3
E-Mail: hschuetz@bei-training.de