

## 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. Halten Sie also lange genug durch!

### 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.

### Ein paar Tipps für die erfolgreiche Telefonakquise:

- 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 Energie.
- 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, die Probleme Ihrer Kontakte zu identifizieren und stellen Sie heraus, wie Ihre Produkte/Ihre Dienstleistung zur Lösung beitragen können.

### Positiven 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. Begrüßen Sie Ihren Gesprächspartner freundlich und deutlich. Lächeln Sie! Ihr Lächeln transportiert Ihre positive Stimmung und kann dadurch entsprechend positiv beeinflussen.

### 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.

Wie Sie Ihren Erfolg im Bereich Telefonakquise steigern können, lernen Sie in unserem eintägigen Seminar „**OTM**® – Professionelles Telefonmarketing – Outbound“ (Termine auf Anfrage).

Zitat des Monats:

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

(Indisches Sprichwort)

Termine:

**CFS® – Kundenorientierte Dienstleistung**

14. / 21. April 2010 [mehr Info...](#)

**TAP® - Zeit – Aktivitäten - Planung**

15./22. April 2010 [mehr Info...](#)

**POP® - Effektive Eigenorganisation**

Start: 26. April 2010 [mehr Info...](#)

**APS® - Persönlicher Erfolg und Zufriedenheit –**

13. – 15. Mai 2010 in Höfen a.d. Enz [mehr Info...](#)

Alle Termine finden Sie [hier...](#)

Wir wünschen Ihnen frohe und erholsame Ostern!

Ihr **BEITRAINING**-Team aus Stuttgart Degerloch!



 **BEI TRAINING**  
BUSINESS EDUCATION INTERNATIONAL  
STUTTGART REGION SÜD

*Karin Ockert-Häfler*

Löffelstraße 40  
70597 Stuttgart  
Tel: 0711-7224 65 48  
Fax: 0711-7224 65 49

[stuttgartregionsued@bei-training.de](mailto:stuttgartregionsued@bei-training.de)

<http://www.bei-germany.com/beistuttgartregionsued/>



Foto: [aboutpixel.com](http://aboutpixel.com) – Bernd Bosco