

Tipps und Ratschläge für den Vertrieb



Thema: Akquise am Telefon

September 2006

Autor : Bernd Conrad

Die Kaltakquise ist oft die schwierigste Aufgabe für viele Vertriebsmitarbeiter. Gleichgültig, ob es darum geht, einen Besuchstermin zu vereinbaren, direkt etwas zu verkaufen oder Bedarf und Interesse an einem Produkt oder einer Dienstleistung zu wecken. Ein wunder Punkt ist : Das Unternehmen, das Sie anrufen, hat noch nie etwas von Ihnen gehört. Je besser Sie sich vorbereiten, desto leichter fällt Ihnen die Kaltakquise neuer Kunden.

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.

Über 85 Prozent hängt Ihr Eindruck und damit auch Ihr Erfolg beim Telefongespräch von Ihrer Stimme und Ihrem Ton ab. Dagegen wirken nur 15 Prozent des Gesprächsinhaltes auf Ihren Ansprechpartner ein.

So bereiten Sie sich richtig auf die Kaltakquise vor :

Schreiben Sie einen Telefonleitfaden :

Notieren Sie Ausgangspunkte und Ziele, die Sie in Ihrem Gespräch erreichen wollen. Halten Sie auch Zwischenziele fest, damit Sie später einen Grund haben, den Kunden erneut zu kontaktieren.

Das gehört auf eine Telefonliste :

- Welche Branchen oder Unternehmen möchten Sie kontaktieren ?
- Wer sind die verantwortlichen Ansprechpartner ?
- Welches Ziel verfolgt mein Gespräch: Verkauf, Klärung eines IST-Zustandes ?
- Welches Produkt oder welche Dienstleistung wollen Sie verkaufen ?
- Welche Vorteile und welchen Nutzen bieten Ihre Produkte oder Dienstleistungen ?
- Was sind die besonderen Punkte, mit denen sie das Interesse Ihrer Kunden wecken ?

Denken Sie auch daran :

- Wer sind Ihre Mitbewerber ?
- Welche Stärken und Schwächen haben Ihre Produkte im Vergleich zum Wettbewerb ?
- Was bieten Sie als Alleinstellungsmerkmal an ?
- Wichtig: ungestört telefonieren ! Telefonieren Sie an einem ungestörten, ruhigen Arbeitsplatz. Wenn Sie von zu Hause aus arbeiten, sollten Sie ungestört sein, wenn Sie arbeiten.

Erwarten Sie immer, von Ihrem Gesprächspartner überrascht zu werden