

Telefonakquise ist kein Hexenwerk

Erfolgsprobte Tipps für eine effektive Telefon-Akquise mit wenig Zeitaufwand

Jeder von uns hat ein Telefon. Und fast jeder hat eine Telefon-Flatrate ins deutsche Festnetz. Doch viele Geschäftsleute telefonieren gerne privat und überhaupt nicht gerne geschäftlich – schon gar nicht, wenn es um Neukundengewinnung geht.

Die Ausreden, keine Telefonakquise durchzuführen sind daher „vom Feinsten“ und reichen von „man kennt mich doch“ über „ich kann nicht telefonieren“, „ich habe keine Lust auf Telefonakquise“ bis hin zu „meine Leistung kann man nicht am Telefon verkaufen“

Dabei kann jeder, auch ohne angeborene Telefonstimme, mit sorgfältiger Vorbereitung und einer gewissen Disziplin telefonisch Erfolg haben. Unsere Tipps helfen Ihnen dabei.

1. Machen Sie es sich gemütlich !!!

Richten Sie sich Ihren Arbeitsplatz so ein, dass es Spaß macht, zu telefonieren. Eine Tasse Kaffee oder ein O-Saft in der Nähe, ein aufgeräumter Arbeitsplatz sowie eine ruhige Umgebung fördern die Erfolgchancen. Achten Sie zudem darauf, dass Sie vernünftig angezogen sind.

2. Disziplinieren Sie sich – 5 Akquisitionsanrufe am Tag genügen

Planen Sie sich jeden Tag 15 bis 30 Minuten in Ihrem Kalender fest ein, um zu telefonieren. Suchen Sie sich im Vorfeld (am besten einige Tage vorher) für jeden Tag 5-10 Firmen heraus, die Sie zu Ihren Kunden machen wollen.

3. Bereiten Sie Ihr Gespräch sorgfältig vor

Kontaktieren Sie Ihre potentiellen Kunden immer mit einem konkreten Anliegen und stellen Sie dabei Ihre Alleinstellungsmerkmale heraus. Haben Sie nicht? Doch, Sie haben! Setzen Sie sich mit einem Marketingexperten zusammen, der Ihnen Ihre Alleinstellungsmerkmale herausarbeitet – der Vorteil für Sie: es werden Alleinstellungsmerkmale gefunden, die Sie im Alltagsgeschäft schon verdrängt haben (Betriebsblindheit).

4. Nach dem Gespräch ist vor dem Gespräch

Ein Telefonat alleine genügt nicht für eine erfolgreiche Akquise. Auch das Erscheinungsbild muss stimmen. Ist Ihre Homepage aussagekräftig und aktuell? Verfügen Sie über aussagekräftiges Informationsmaterial. Wie zeitnah werden Interessenten nachbearbeitet. Haben Sie alle Kundendaten in einer Kundendatenbank erfasst? Nur wenn hier ein reibungsloser Ablauf gewährleistet ist, ist auch Ihre Telefonakquise erfolgreich.

Adresse / address

New-Profits Consulting * Lenastraße 10 * 32257 Bünde

Kontakt / contact

Tel.: +49 (0) 5223 4939917 * Fax: +49 (0) 5223 4939916 * Email: info@new-profits.de