

Kurzanleitung: 5 Schritte für ein zielgerichtetes Vorgehen in deiner Telefonakquise

1. Im ersten Schritt definiere deine Zielsetzung:

- Was genau willst du mit der Kaltakquise erreichen?
- Wer ist dein Zielkunde?
- Was braucht dein Zielkunde am dringendsten?
- Welche Dienstleistung aus deinem Portfolio unterstützt deinen Zielkunden am besten?

2. Im zweiten Schritt überprüfe deine innere Haltung:

- Wie stehst du zum Thema Verkauf?
- Was kannst du tun, um dich als Lösungsanbieter zu definieren?
- Entwickle eine Strategie zum Umgang mit Einwänden und Ablehnung am Telefon.

3. Im dritten Schritt baust du dein Gespräch auf:

- Mach dich frei davon, im ersten Gespräch gleich verkaufen zu müssen.
- Baue Kontakt und Vertrauen auf, höre, wer dein Gesprächspartner ist und was ihn beschäftigt. Die W-Fragen (wie, was, wovon, wie oft, welche) unterstützen dich dabei.
- Formuliere einen Türöffner. – Überlege mit welchem Einstieg du deinen Gesprächspartner interessieren willst?
- Stelle deine Dienstleistung auf den Punkt vor. Rede nicht darum herum.
- Du kannst dir Notizen machen oder Stichworte für deine Argumente aufschreiben, mit denen du deinen Gesprächspartner gewinnen willst.
- Überlege dir, wie du das Gespräch weiterführen möchtest. Welche thematisch passenden Beispiele kannst du anbringen?

4. Der vierte Schritt ist der Umgang mit dem Nein:

Wie gehst du mit dem Nein um? Suche dir eigene Formulierungen, z.B.: „Habe ich sie richtig verstanden? Sie sind momentan nicht bereit unsere Dienstleistung ...“ Ein Nein ist völlig in Ordnung.

Ist es für Sie interessant, wenn wir über unseren Newsletter in Verbindung bleiben?“
„Kommen Sie bei Veränderungen doch gerne auf uns zu.“ ...

5. Im fünften Schritt nimmst du wieder Kontakt auf oder bleibst dran:

Vereinbare einen Zeitpunkt für einen erneuten Kontakt.

„Herr Schmidt, ich höre, das unsere Dienstleistung für sie im Moment noch nicht interessant ist. Welche Veränderungen sind in 2018 Veränderungen geplant?“

„Wie ist es, wenn ich mich in drei Monaten noch einmal bei Ihnen melde?“

Mein Praxistipp: Finde individuelle Formulierungen und authentische Aussagen, die zu dir und deinem Angebot passen – und mit denen du dich wohlfühlst und die dir leicht über die Lippen gehen. Keine vorgefertigten Standardsätze, sondern Formulierungen auf Augenhöhe, mit denen du deinen Gesprächspartner ernst nimmst und mit denen es ganz nebenbei auch leichter fällt, mal ein Nein zu akzeptieren.

Schaue dir dazu weitere Informationen auf meiner Webseite an: [Klicke hier!](#)