



Telefon-Akquise

Tipps:

- **Sobald du mit dem Entscheider sprichst, gilt die 3-Minuten-Regel!**

Tipp: Arbeite mit einer Sanduhr – sobald du den Entscheider am Telefon hast, drehst du diese Sanduhr um und deine Zeit läuft! Wenn du jetzt nicht innerhalb von drei Minuten bei der Termin-Vereinbarung bist, wird das Gespräch garantiert ruckelig. Auch Dirk Kreuter weiß: Wenn das Gespräch länger dauert als 3 Minuten, bist du definitiv in der Vor- oder Einwand-Behandlung. Da fällt dem Kunden dann unglaublich viel ein warum und was alles nicht geht. Wenn also der Kunde fragt: “Um was geht’s?” – Dann kommt zur Sache!

SOFORT – sobald du einen Ansatzpunkt hast, einen Termin zu vereinbaren, dann mach ihn auch – erzähl dem Kunden NICHT lang und breit irgendwas, sondern mach den Termin fix!

Wenn der Kunde ins Gespräch geht – geh gleich wieder raus! Sag einfach: “Herr/Frau Kunde, ich hör raus, das ist für Sie ein spannendes Thema. Das ist am Telefon natürlich sehr komplex, deswegen – Wann passt’s am besten DANN oder DANN?” Nicht mehr! Nix am Telefon erklären. Viel zu viel bla bla.

Fazit: 3 Minuten und du bist beim Termin, ansonsten wird’s ruckelig!

- **Entscheide dich für GUTE Gedanken!**

- NOPE: Lieber eine Stunde kalt duschen, als einen Kunden kalt anrufen!

- YES: Kalt-Akquise ist wie Kinder machen, allein der Versuch macht schon Freude!

YES: Ich bin willkommen!

YES: Nicht-Gekauft hat er schon!

- **Was du lassen kannst:**

- “Kennen Sie schon ...?”

- “Ich störe doch nicht etwa ..?”

- “Haben Sie grade mal fünf Minuten Zeit für mich ...?”

- ... den Kunden zutexten.

- **ERST den Menschen erreichen, DANN den Kunden gewinnen!!**

Arbeite mit GUTEN Fragen – denn bei Fragen, öffnet sich der Kunde!

- **Klär die 5 HAUPT-Fragen des Kunden SOFORT!**

1 Wer ist das?

2 Wie lange dauert es?

3 Was will er?

4 Handelt er in meinem Interesse?

5 Und was hab ich davon?

Davon mindestens die ersten 4 Fragen schon in der Einleitung.

Warum? – Naja die Fragen sind da und sind tatsächlich die ganze Zeit im Kopf des Kunden, sie werden

irgendwann hochkommen und er wird ungeduldig. Wenn du das schaffst, die Fragen gleich sofort zu

beantworten, dann ist der Kunde entspannt und kann sich auf das Telefonat einlassen. Das Wichtigste: KEIN

Ablehn-Reflex wird ausgelöst!

Das könnte dann in etwas so aussehen:

- **1 “Guten Morgen Herr Kunde, hier ist Vorname Nachname von Firmenname.”**

- **2 “Darf ich gleich zum Punkt kommen?”**

Die Antwort wird in der Regel immer: “JA bitte!” oder sowas wie “JA selbstverständlich!” sein.

Heißt es dauert nicht lange, man kommt ja schließlich gleich auf den Punkt.

- **3 Und dann: Komm auf den Punkt!**

“Wir möchten/Ich möchte (z.B. ihr zukünftiger Logistik-Partner werden)...

- **4 ...aber nur wenn das für SIE wirklich Sinn macht! Dazu eine kurze Frage - ist das okay?”**

‘wenn das für SIE Sinn macht’ >> gut, weil der Kunde unbewusst weiß: ER bleibt Entscheider! Er kann zu jedem Zeitpunkt noch Nein sagen. Heißt: Du handelst in SEINEM Interesse!

- **Bereite dich vor!**

Kalt-Akquise ist KEIN Abenteuer, wo du nicht weißt, was dich erwartet.



Bereite dich einmal sauber vor und du bist für alle Zeit gewappnet!