



QualiSales Vertriebs- und Beratungs- GmbH

info@qualisalesgmbh.de
0160 / 90 96 49 84

Telefonakquise-Neukundengewinnung

17.Juni 2020

Angestregtes ARGUMENTIEREN oder gut gelaunt überzeugen ?

Zu viele selbstkritische Gedanken vor dem Telefonat lassen uns angestrengt und wenig überzeugend wirken. Gelassen geht Neukundengewinnung leichter und bereitet Spass am Ziel. Unsere Stimme transportiert unsere Stimmung. Mit einem Lächeln, das man durchs Telefon hört, stecken wir unseren Gegenüber positiv an. Man kann auch sagen: Ein glücklicher Anrufer erzeugt in der Regel einen glücklichen Zuhörer. Der zuversichtliche Verkäufer hat einfach mehr Erfolg in der Akquise. Natürlich muß er seine Gespräche im Dialog führen nach dem Motto *ZUHÖREN-REDEN-ZUHÖREN- REDEN und konkret verbleiben.*

Optimismus beim Verkaufen lässt sich trainieren

Lenken Sie Ihre Wahrnehmung auf positive Dinge, wie z.B. ein sympathisches Foto Ihres Ansprechpartners. Denken Sie in positiven Inhalten die Ihnen von Ihrem Kunden bekannt sind. Machen Sie sich Ihre Schritte zum Ziel bewusst. Definieren Sie Gesprächsziele und seien Sie dankbar für jeden Teilerfolg. Wagen Sie jede Woche etwas Neues. Mut wird im Verkauf mit Erfolg belohnt und stärkt Ihr Verkaufs-GEN und führt Sie über Teilziele zu Ihrem Gesamtziel. Holen Sie sich Unterstützung bei anderen erfolgreichen Verkäufern. Tauschen Sie Erfahrungen mit Profis aus der Verkaufsbranche aus. In Summe gelingt es Ihnen in einer kurzen Zeitachse eigene Erfolgswege zu finden.

Gibt es ein Erfolgs-Rezept ?

Wenn Erfolg in der Telefonakquise ein Rezept ist, dann sind folgende Zutaten nötig: Selbstreflektion bezüglich der eigenen Methodik: Was bringt Ihnen der aktive Verkauf? Welches Ziel wollen Sie dadurch erreichen? Ihr Glaubenssatz vor dem Gespräch muß stimmen z.B. ich habe ein auf den Kunden zugeschnittenes Nutzenangebot sowie eine positive Gesprächstechnik die in Lösungen agiert nicht in Problemen.



QualiSales Vertriebs- und Beratungs- GmbH

info@qualisalesgmbh.de

0160 / 90 96 49 84

Telefonakquise-Neukundengewinnung

17.Juni 2020

Neue Kunden gewinnen über den AHA – Moment

Sorgen Sie im Akquise-Gespräch für einen klaren Kunden-Mehrwert. Meist ist es eine interessante Information, ein Lösungsansatz oder eine wichtige Erkenntnis, die Sie sich vor dem Telefonat im Rahmen der Gesprächsvorbereitung erarbeitet haben. Ihr Kunde merkt so: das ist kein stupider „COLD CALL“, sondern ein wohlüberlegter, sinnvoller Anruf. Ein echter AHA-Moment eben-trotz oder dank Telefonakquise. Ihr Kunde nimmt Sie mit Ihren Gesprächsinhalten ernst-er wird Interesse zeigen. Dies ist ein wichtiger erster Schritt für weitere Gesprächstermine in Richtung Neukundengewinnung.

Gut vorbereitet mit einem roten Faden für Ihr Gespräch

Ihr roter Faden-Telefonleitfaden soll folgende Inhalte haben: Gesprächsziele, Aufhänger, nutzenorientierter Einstieg, Argumentationstechnik, Einwandbehandlung, Fragetechnik sowie eine verbindliche konkrete Vereinbarung für den nächsten Schritt. Also immer konkret verbleiben. Keine Angst, der Leitfaden muss nicht stur angewendet werden. Im Gegenteil: Je besser die gedankliche Vorbereitung, desto lockerer entwickelt sich das Gespräch.

Wie ein Detektiv den Fall „verschlossener Kunde“ lösen

Erinnern Sie sich an den Fernsehermittler im grauen Trenchcoat? Bei seinen Ermittlungen wandte Columbo eine clevere Erfolgsstrategie an-er stellte die entscheidende Frage immer erst als er schon am Gehen war. Die Antwort auf diese letzte Frage brachte die Schlüsselerkenntnis zur Lösung des Falls. Genau so verhält es sich mit kurz angebundenen Kunden: Erst den Termin vereinbaren und dann erfragen, wie Sie sich optimal vorbereiten können. Auf welche Fragen möchten Sie denn schon im nächsten Gespräch Antworten haben? Ein zielorientiertes Vorgehen, das dem Kunden zeigt, dass Sie gut vorbereitet sein werden und seine Zeit für den Termin gut investiert ist.