

**Proaktive Telefonakquise -
statt frustrierende Umsatzmiese!**

**PROAKTIVE UND
STRUKTURIERTE
NEUKUNDEN-
GEWINNUNG**

Neukunden

Marktpotentiale

Termine

100% mehr Neukunden mit Umsetzungs-Garantie!

ABLAUF	LERN-INHALTE
1. ANTRIEB	<ul style="list-style-type: none">Was sind Ihre drei persönlichen Antriebsmotive?Welche Gedanken bringen Sie in einen positiven Zustand?Was sind meine konkreten Akquiseziele und Planungsstufen?
2. ADRESSE	<ul style="list-style-type: none">Wie und wo finde ich meine Zielkunden bzw. Interessenten?Wo erfahre ich persönliches über meinen Gesprächspartner und das Unternehmen?Welche möglichen Erwartungen und Kaufmotive hat mein Gesprächspartner?
3. ATTRAKTIVITÄT	<ul style="list-style-type: none">Wie Sorge ich für einen ersten positiven Eindruck bei der Gesprächseröffnung?Was kann ich beim Gesprächspartner wertschätzen oder loben?Welche wichtigen Grundregeln sind beim Akquise-Telefonat zu beachten?
4. AUFMERKSAMKEIT	<ul style="list-style-type: none">Wie kann ich beim Gesprächspartner kurz und knapp das Interesse für einen Termin wecken?Wie strukturiere ich mein Akquisegespräch, so dass ich den Terminwunsch beim Gesprächspartner wecke?
5. ANALYSE	<ul style="list-style-type: none">Wie erfahre ich die individuellen Kaufmotive bzw. Engpässe meines Gesprächspartners?Wie kann ich trotz Terminabsage im Kontakt bleiben?
6. ARGUMENTE	<ul style="list-style-type: none">Welche alternative Nutzenargumente überzeugen meinen Gesprächspartner?Woran ist mein Gesprächspartner in aller Regel immer interessiert?
7. AUSREDEN	<ul style="list-style-type: none">Welche Ausreden/ Einwände erwarte ich?Wie mache ich den/die Sekretär/in oder den Assistent/ die Assistentin zu meiner/m Verbündeten?
8. ABSCHLUSS	<ul style="list-style-type: none">Wie kann ich die Termineinhaltung sicherstellen?Welche Kontakt-Alternativen (Akquisetrichter) biete ich an, wenn kein Interesse am Termin besteht?