

Checkliste

MEINE EINSTELLUNG ZU TELEFONAKQUISE



Wie motiviert sind Sie für die Akquise per Telefon - der Königsdisziplin im Verkauf? Testen Sie diese und setzen Sie Ihr Kreuz in der entsprechenden Spalte.

Meine Einstellung/Motivation	Stimme zu	Stimme bedingt zu	Stimme gar nicht zu
Akquisition am Telefon macht mir Spaß.			
Ich sehe die Akquisition am Telefon als wichtiges Instrument der Neukundengewinnung an.			
Ich reserviere mir jede Woche feste Zeiten für diese Tätigkeit ein und halte mich auch daran.			
Ich traue mich, unbekannte KundInnen anzurufen.			
Ich freue mich auf interessante Gespräche und bin offen für neue Ideen.			
Ich sehe den Telefonverkauf als Herausforderung und Chance.			
Mit meinem Anruf erhält der potentielle Kunde/die potentielle Kundin wichtige Informationen.			

Checkliste

MEINE EINSTELLUNG ZUR TELEFONAKQUISE



Meine Einstellung/Motivation	Stimme zu	Stimme bedingt zu	Stimme gar nicht zu
Ich bin ein gleichberechtigter Gesprächspartner/eine gleichberechtigte Gesprächspartnerin.			
Mit durchdachten Anrufen bei potentiellen KundInnen und BestandskundInnen erhalte ich wichtige Marktinformationen.			
Von Einwänden lasse ich mich nicht zurückschrecken und kann mit diesen routiniert umgehen.			
Das Telefon ist ein wichtiges Instrument zur Bestandskundenpflege und um mit InteressentInnen in Kontakt zu bleiben.			
Mit Ablehnung kann ich gut umgehen und weiß, dass diese nicht meine Person betrifft. Ich weiß, dass das nächste Gespräch wieder positiv verläuft.			
Ich steigere meinen Erfolg, in dem ich LinkedIn in meine Akquisestrategie mit einbaue.			
Ich Sorge dafür, dass ich mich wohlfühle und halte mich körperlich und geistig fit.			