

Checkliste 2: Sind Sie motiviert? Testen Sie hier Ihre Einstellung zur Telefonakquise!

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 Kunden 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 wichtige Informationen.			
Ich bin ein gleichberechtigter Gesprächspartner.			
Mit durchdachten Anrufen bei potentiellen Kunden und Bestandskunden 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 Interessenten 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 Sorge dafür, dass ich mich wohl fühle und halte mich körperlich und geistig fit.			