

Der Tipp des Monats April 2012

Autor: Klaus Steinseifer



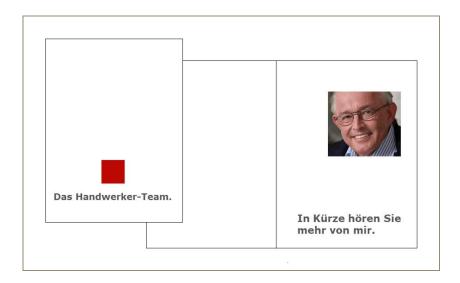
Telefonische Kaltakquise

Sie haben eine "heiße" Kundenadresse auf Ihrem Schreibtisch liegen, habe alle Projektdaten, den Ansprechpartner mit Telefonnummer recherchiert und stehen nur vor der Entscheidung: "Rufe ich dort an?"

Das nennt man dann telefonische Kaltakquise, wenn Sie einen Menschen anrufen, ihn aber bisher nicht kennen und nicht wissen, was im Gespräch passieren wird.

Telefonische Kaltakquise ist immer eine unangenehme Aufgabe und erst dann hilfreich, wenn Ihr Gegenüber Sie schon einmal gesehen und eine kleine Vorabinformation von Ihnen bekommen hat.

Setzen Sie einen Türöffner ein und schicken Sie Ihrem Wunschkunden vorher ein Kärtchen mit Ihrem Bild und vielleicht sogar mit Musik drin, die abgespielt wird, wenn er die Karte öffnet.







Jetzt sind Sie nicht mehr vollkommen unbekannt und das Telefonat, das Sie drei Tage nach dem Kartenversand in Angriff nehmen, bekommt eine andere Basis und Ihr Ziel der Unternehmensvorstellung bei Ihrem neuen Wunschkunden rückt in greifbare Nähe.

Starten Sie den Versuch, Ihre Kaltakquise in einer für Sie angenehmeren Sphäre zu gestalten. Sie werden überrascht sein, wie einfach Ihre Kaltakquise sein wird.

Natürlich steht Ihnen meine Hilfe zur Verfügung. In meinem Seminar <u>Management im Handwerk</u> wird auch das Thema der erfolgreichen Kundenakquise behandelt.

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail <u>klaus.steinseifer@steinseifer.com</u>

Impressum www.steinseifer.com/impressum



