

Verkaufsmitarbeiter, lassen Sie sich ansprechen!

Frédéric Le Pennec · 11. Februar 2025



Und wenn die Akquisetelefonate, die du erhältst, zu einem Trainingsgelände würden? Beobachte die Einstiege, den Ton, die Einwände und die Vorurteile, um deine eigene Verkaufspraxis zu schärfen.

Wenn du im B2B-Vertrieb tätig bist, weißt du, wie schwierig es ist, die Aufmerksamkeit eines Gesprächspartners bei der telefonischen Akquise zu gewinnen. Doch was machst du, wenn du selbst einen B2C-Anruf erhältst? Wenn du sofort auflegst, verpasst du vielleicht eine wertvolle Gelegenheit: die Techniken anderer Verkäufer live zu beobachten und daraus zu lernen.



Jeder Anruf ist eine Chance, zu analysieren, was Aufmerksamkeit erregt oder verliert. Statt dich auf den Ärger zu konzentrieren, stelle dir diese Fragen:

■■■■ ■■■■ ■■■■■■ ■■■■■■■■ ■■■■■■■■? Fängt der Akquisiteur in den ersten Sekunden deine Aufmerksamkeit ein, oder gibt sein Vortrag dir das Bedürfnis wegzulaufen?

■■■■■■■■■■ ■■■ ■■■ ■■■ ■■■■■■ ■■■■■■■■? Eine ruhige und natürliche Stimme lädt zum Zuhören ein, im Gegensatz zu einem monotonen oder zu aggressiven Ton.

■■■■ ■■■■ ■■■■■■■■■■■■■■ ■■■■■■? Ist der Vortrag klar und gut strukturiert, oder verirrt er sich in unnötigen Details?

