

TIM TAXIS



Heiß auf Kaltakquise in 45 Minuten

Wie Sie das Vorzimmer erobern und
den Entscheider gewinnen

**Best-
seller**

Was Ihnen dieser Praxis-Ratgeber bringt

Dieses Buch ist bewusst so kurz konzipiert, dass Sie es in 45 Minuten lesen können. Sie möchten noch mehr Erfolg am Telefon und Methoden, die sicher funktionieren? Dann werden Sie hier garantiert fündig!

Dieser Ratgeber wird Sie dabei unterstützen

- **authentisch**
- **noch einfacher**
- **mit echter Freude**
- **und überdurchschnittlich erfolgreich**

im telefonischen Erstkontakt zum Ziel zu kommen!

Egal, ob Sie Neueinsteiger oder erfahrener Akquise-Profi sind: Sie finden hier effektive Vorgehensweisen für Ihren Erfolg am Telefon.

Ich bin sicher: Wenn Sie ein- und umsetzen, was Sie in diesem kleinen Buch finden, dann werden auch Sie sicher bald „heiß auf Kaltakquise“! Das wünsche ich Ihnen von Herzen, Ihr



tt@tim-taxis.de

Wenn Sie nach der Lektüre noch mehr Praxis-Beispiele und Methoden möchten, empfehle ich Ihnen meinen Bestseller „Heiß auf Kaltakquise“ bzw. das „Heiß auf Kaltakquise“-Online Training (www.tim-taxis-trainings.de).

Inhaltsverzeichnis

1. **Heißstart: Akquise-Telefonate live**
2. **Schluss mit Schema F in der Kaltakquise!**
 - 2.1 Warum die klassische Kaltakquise nicht mehr funktioniert
 - 2.2 Wie Sie heute ganz natürlich erfolgreich sind
 - 2.3 Der rote Faden im Akquise-Telefonat
3. **Ihre Vorbereitung: Darauf sollten Sie achten**
 - 3.1 Wen ruf' ich da eigentlich an?
 - 3.2 Ihr optimaler Arbeitsplatz für die Akquise
 - 3.3 Wie der Griff zum Telefon zur reinen Freude für Sie wird
4. **Erst die Zentrale, dann das Vorzimmer erobern**
 - 4.1 Die Begrüßung: Den Menschen am anderen Ende gewinnen
 - 4.2 Die Zentrale: So erhalten Sie Namen und Informationen
 - 4.3 „Worum geht es?“: So erobern Sie das Vorzimmer
5. **So gewinnen Sie den Entscheider**

5.1 Neue effektive Gesprächseinstiege, die sicher funktionieren

5.2 Die Kundenergründung: Überzeugen, ohne zu argumentieren

5.3 Argumentation aus Kundensicht

5.4 „Keine Zeit, kein Interesse, schicken Sie Unterlagen“: So führen Sie diese Gespräche gekonnt weiter

5.5 Der Abschluss: So holen Sie sich das Ja des Kunden

1 Heißstart: Akquise-Telefonate live

Damit Sie gleich zu Beginn einen Eindruck davon erhalten, wie erfolgreich Ihre Gespräche künftig – angereichert mit den Methoden dieses Buches – verlaufen können, starten wir mit konkreten Beispielen.

Bitte beachten Sie dazu: Das sind *meine* Beispiel-Formulierungen. Nutzen Sie später unbedingt *Ihre eigenen Worte*. Das heißt, wann immer Sie im Buch denken „Wow, das gefällt mir“: Nehmen Sie es 1:1. Wenn Sie sagen „Hm, ist schon gut, aber nicht meine Sprache“, dann passen Sie es sich individuell an! Authentizität ist natürlich das A & O.

In den Folgekapiteln schauen wir uns die einzelnen Gesprächsphasen und deren psychologische Hintergründe Schritt für Schritt an. In 45 Minuten haben Sie bereits sämtliche Einzelbausteine an der Hand, sodass Ihre Gespräche ebenso einfach und erfolgreich verlaufen werden, wie in den folgenden Beispielen. Los geht's:

Herr Müller, Sales Manager eines Speditionsunternehmens, möchte das Großhandelsunternehmen Huber GmbH akquirieren und ruft den Logistikleiter, Herrn Schmid, zum ersten Mal an:

Zentrale: „Firma Huber, Neumann, grüß Gott!“

Müller: „Hallo Herr Neumann, hier ist Martin Müller von der Firma LogiSpeed, guten Morgen.“

Zentrale: „Morgen.“

Müller: „Bitte verbinden Sie mich mit dem Vorzimmer von Wolfgang Schmid, danke schön.“

Zentrale: „Einen Moment ...“

Vorzimmer: „Martina Schulz.“

Müller: „Hallo Frau Schulz, hier ist Martin Müller von der Firma LogiSpeed, guten Morgen.“

Vorzimmer: „Guten Morgen.“

Müller: „Grüß' Sie. Sagen Sie, Frau Schulz, ist (der) Wolfgang Schmid heut' schon im Haus?“

Vorzimmer: „Ja, er ist da.“

Müller: „Dann geben Sie ihn mir bitte kurz und sagen Sie ihm bitte, dass Martin Müller von LogiSpeed dran ist, danke Ihnen!“

Vorzimmer: „Äh, ja, einen Moment bitte, ich verbinde.“

Zu einfach, nicht realistisch? Vergleichen Sie mal mit Ihren eigenen Formulierungen. Die Feinheiten dieser Methode stecken in den psychologischen Details hinter den Formulierungen - und die schauen wir uns im weiteren Verlauf des Buchs noch im Detail an!

Nun gern eine Gangart härter im Vorzimmer:

VZ: „Martina Schulz.“

Müller: „Hallo Frau Schulz, hier ist Martin Müller von der Firma LogiSpeed, guten Morgen.“

Vorzimmer: „Guten Morgen.“

Müller: „Grüß' Sie. Sagen Sie, Frau Schulz, ist (der) Wolfgang Schmid heut' schon im Haus?“

VZ: „Ja, er ist da. Worum geht es?“

Müller: „Um seine Logistikprozesse, speziell seine Seefrachtendungen Asien. Bitte geben Sie ihn mir kurz, danke schön Frau Schulz.“

VZ: „Äh, ja, einen Augenblick.“

Falls Sie immer noch sagen „Nein, nicht realistisch“, dann kommt jetzt dasselbe Gespräch noch in eiskalt:

(...)

VZ: „Ja, er ist da. Worum geht es?“

Müller: „Um seine Logistikprozesse, speziell seine Seefrachtsendungen Asien. Bitte verbinden Sie mich mit ihm.“

VZ: „Kennt er Sie denn schon?“

Müller: „Das ist der Grund meines Anrufs, zum Thema ‚Seefrachtsendungen Asien‘ brauche ich noch seine Entscheidung als Logistikleiter. Bitte geben Sie ihn mir kurz, Frau Schulz, danke schön!“

VZ: „Äh, ja, einen Moment bitte ...“

Mit dieser Vorgehensweise bleiben Sie ehrlich und charmant-souverän. Schon beim ersten Mal Ausprobieren werden Sie merken, wie einfach und effektiv Sie damit zum Ziel kommen können!

Weiter geht's im Akquise-Telefonat:

Logistikleiter: „Schmid.“

Müller: „Guten Morgen Herr Schmid, hier ist Martin Müller von der Firma LogiSpeed, ich grüße Sie.“

LL: „Morgen.“

Müller: „Herr Schmid, darf ich gleich zum Punkt kommen?“

LL: „Gerne.“

Müller: „Zum Thema ‚Optimierung Ihrer Seefrachtsendungen Asien‘ möchte ich Sie gerne persönlich treffen – aber nur, wenn das für Sie wirklich Sinn macht, dazu eine kurze Frage, ist das ok?“

LL: „Äh ja, machen Sie mal ...“

Müller: „Wenn es *eine* Sache im Bereich Ihrer Seefrachtsendungen Asien gibt, die noch nicht immer 100 % so läuft, wie Sie sich das als Logistikleiter vorstellen, welche *eine* Sache ist das? Woran denken Sie spontan?“

LL: „Ja, gut, also da sind die Hubs, da haben unsere Partner zum Teil verlängerte Lieferzeiten, weil alles zentral über die großen Verladestationen geht, das deckt sich nicht 100-prozentig mit unseren Wünschen ...“

Müller: „Ah ja, versteh' Sie. Was wünschen Sie sich da konkret?“

LL: „Ganz einfach: kürzere Zeiten durch dezentrale Prozesse!“

Müller: „Das ist auch der Grund meines Anrufs bei Ihnen heute: Mit uns als Partner können Sie kürzere Zeiten durch dezentrale Prozesse erreichen. Ich schlage vor: Machen Sie sich Ihr eigenes Bild, wie das für Sie genau aussehen kann. Wann passt es Ihnen in der nächsten Woche am Besten, was meinen Sie?“

LL: „Mh, dann lassen Sie uns den Dienstagfrüh, 9 Uhr nehmen, ja!?“

(...)

Wenn Sie dieses Gespräch nochmals anschauen und vor Ihrem inneren Ohr nachklingen lassen – was geht Ihnen dabei durch den Kopf?

Die Frage: Kann es so einfach sein?

Ja, kann es. Und wird es auch, ganz sicher. Nicht immer, aber immer öfter mit den Methoden dieses Buches – nur: Ausprobieren müssen Sie's natürlich selbst!

Trotzdem sagen Sie „zu einfach, das Gespräch“? Gut, dann dasselbe Telefonat in der eiskalten Version:

Logistikleiter: „Schmid.“

Müller: „Guten Morgen Herr Schmid, hier ist Martin Müller von der Firma LogiSpeed, hallo.“

LL: sagt nix

Müller: „Darf ich gleich zum Punkt kommen?“

LL: „Was wollen Sie?“

Müller: „Für Ihre Seefrachtsendungen Asien wollen wir Ihr zusätzlicher Logistikpartner werden – aber nur, wenn das für Sie Sinn macht, dazu eine kurze Fra...“

LL (unterbricht ihn): „Nein, wir haben unsere langjährigen Partner und sind auch sehr zufrieden, kein Interesse! Danke!“