



Checkliste zur optimalen Vorbereitung auf die Telefonakquise



Bevor Sie (Neu-)Kunden oder Interessenten anrufen, gehen Sie kurz diese Checkliste durch, damit Sie optimal vorbereitet sind.

- Stimmt die Uhrzeit? Ist es wahrscheinlich, dass Sie Ihren Ansprechpartner um diese Uhrzeit erreichen? Und – ebenso wichtig: Haben Sie selbst ausreichend Zeit? Telefonakquise unter Zeitdruck ist zum Scheitern verurteilt.
- Stimmt der Ort? Haben Sie Ruhe? Ist sichergestellt, dass Sie nicht gestört werden und dass es keine Ablenkungen gibt?
- Stimmt Ihre Einstellung? Haben Sie aktuell eine positive, offene Einstellung? Schlechte oder gehetzte Stimmung würde sich auf den Gesprächspartner übertragen.
- Stimmt Ihre Körperhaltung? Sitzen Sie entspannt und aufrecht? Wenn Sie besonders dynamisch klingen wollen, versuchen Sie, einmal im Stehen zu telefonieren! Haben Sie die Hände frei, damit Sie während des Telefonierens auch gestikulieren können? Das wirkt lebendiger.
- Haben Sie Ihre Hausaufgaben gemacht? Kennen Sie den Namen, die Position und die Befugnisse des Angerufenen? Wissen Sie, ob Sie den richtigen Ansprechpartner anrufen oder ob Sie noch herausfinden müssen, wer der richtige ist?
- Haben Sie Ihre Ziele festgelegt? Haben Sie bestimmt, welches Ziel Sie mit diesem Anruf erreichen wollen? Bewährt haben sich Maxi-, Midi- und Miniziele.
- Haben Sie einen Leitfaden? Haben Sie einen groben Gesprächsverlauf festgehalten – am besten in Stichworten, damit Sie nicht in Versuchung geraten abzulesen?
- Schalten Sie auf Telefotempo um! Denken Sie daran, Ihr Sprechtempo zu drosseln, wenn Sie mit dem Telefonat beginnen.