



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.

	Frage
<input type="checkbox"/>	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.
<input type="checkbox"/>	Stimmt der Ort? Haben Sie Ruhe? Ist sichergestellt, dass Sie nicht gestört werden und dass es keine Ablenkungen gibt?
<input type="checkbox"/>	Stimmt Ihre Einstellung? Haben Sie aktuell eine positive, offene Einstellung? Schlechte oder gehetzte Stimmung würde sich auf den Gesprächspartner übertragen.
<input type="checkbox"/>	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.
<input type="checkbox"/>	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?
<input type="checkbox"/>	Haben Sie Ihre Ziele festgelegt? Haben Sie bestimmt, welches Ziel Sie mit diesem Anruf erreichen wollen? Bewährt haben sich Maxi-, Midi- und Miniziele.
<input type="checkbox"/>	Haben Sie einen Leitfaden? Haben Sie einen groben Gesprächsverlauf festgehalten – am besten in Stichworten, damit Sie nicht in Versuchung geraten abzulesen?
<input type="checkbox"/>	Schalten Sie auf Telefotempo um! Denken Sie daran, Ihr Sprechtempo zu drosseln, wenn Sie mit dem Telefonat beginnen.