

Checkliste: Vorbereitung Akquisetelefonat

Überprüfen Sie vor einem Telefonblock anhand der Checkliste, ob Sie startklar sind.

- ☐ ruhige Umgebung geschaffen
- ☐ positive innere Einstellung gefunden
- ☐ entspannte Körperhaltung eingenommen
- ☐ Schreibzeug und -unterlagen in Griffnähe bereitgelegt
- ☐ Namens- und Telefonnummernliste bereitgelegt
- ☐ ggf. weitere Informationen zum potenziellen Kunden recherchiert
- ☐ Kalender bereitgelegt
- ☐ Zielleitfaden bereitgelegt
- ☐ an Einstiegssatz erinnert
- ☐ an Argumente für die Einwandbehandlung erinnert
- ☐ Telefon bzw. Headset bereitgelegt
- ☐ lächeln
- ☐ Los geht es!

Für den direkten Telefonverkauf zusätzlich:

- ☐ Auftragsformular bereitgelegt
- ☐ Argumentationsleitfaden bereitgelegt
- ☐ Produkt- und Angebotsinformationen bereitgelegt
- ☐ Preislisten bereitgelegt
- ☐ Bestell- und Sortimentsübersicht bereitgelegt
- ☐ Notizblock für hausinterne Mitteilungen bereitgelegt

**LIMBECK.**
VERKAUFEN.GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de