

Zielleitfaden für die Telefonakquise

1. Vorbereitung: Namen des Entscheiders ermittelt



2. Einstieg bei Assistenz bzw. Zentrale



3. Einwandbehandlung Assistenz bzw. Zentrale



4. Einstieg Entscheider



5. Einwandbehandlung Entscheider



6. Erreichen des gewünschten Ziels
(Termin, Auftrag)



7. Bei Terminvereinbarungsgespräch:
Potenzialanalyse



8. Gute Verabschiedung



9. Dokumentation

**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