

## 11 Kernpunkte zur erfolgreichen Kaltakquisition

Die 11 wichtigsten Punkte zum Thema – zum sofort anwenden und abhaken.

Von Kurt Müntener, Erni Associates Ltd.

### Was Kaltakquisition wirklich ist

Kaltakquisition ist das vielleicht härteste Handwerk aller Zeiten. Sie missachtet alle menschlichen Urbedürfnisse. Wer kalt akquiriert, muss sich in unbekannte fremde Gefilde wagen, muss unsäglich viele Rückweisungen ertragen und trotzdem stets gleichzeitig strukturiert und spontan zugleich wirken.

Niemand ist für Kaltakquisition geboren, niemand tut es gern. Mindestens nicht zu Beginn.

Mit der Routine wachsen aber auch Freude und Erfolg.

### Und dem Tapferen hilft das Glück

Wer nur fleissig genug ist, kann es zur Meisterschaft bringen. Und alle werden sagen: «Typisch, der (oder die) hat's einfach im Blut. So könnte ich auch erfolgreich sein.»

Könnten sie aber nicht, denn ohne Übung keine Expertise.

### Wie weiter?

Möchten Sie Ihren Verkauf an Neukunden neutral überprüfen lassen? Benötigen Sie Impulse für eine Verbesserung Ihrer Kaltakquisition? Mailen Sie uns: [info@erni.org](mailto:info@erni.org).

### Schnellauswertung

- 11 x JA angekreuzt: Sie haben den Prozess im Griff; weiter so.
- 9 - 10 x JA angekreuzt: Sie sind auf dem richtigen Weg, sollten sich aber nochmals intensiv mit der Materie auseinandersetzen.
- 4 - 8 x JA angekreuzt: Rufen Sie uns an und lassen Sie sich einfach und effizient unterstützen.
- 0 - 3 x JA angekreuzt: Rufen Sie uns an, dann können wir gemeinsam feststellen, ob wir vom Selben sprechen.

### Disclaimer

Die Checkliste wird «as is» geliefert und dient als Arbeitspapier. Die Verwendung ist unter folgenden Bedingungen freigegeben:

Die Weitergabe und Verwendung erfolgt unentgeltlich. Sie erfolgt komplett mit allen Randbemerkungen und vor allem mit dem Urheberhinweis von Erni Associates Ltd.

Für die Inhalte wird keine Haftung übernommen und es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass diese Checkliste eine seriöse Beratung nicht ersetzt.

## 11 Kernpunkte zur erfolgreichen Kaltakquisition

CHECKPUNKT	JA	NEIN	NOTIZEN
<b>1. Kennen Sie Ihre Zielgruppe?</b> Telefonieren Sie nicht ins Leere. Sie benötigen eine Liste mit mindestens zwei Dutzend Zielkunden, Telefonnummern und den zuständigen Ansprechpartnern.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>2. Verfügen Sie über einen Gesprächsleitfaden?</b> Wenn nein, erstellen Sie einen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>3. Verfügen Sie über einen Aufhänger für den Gesprächseinstieg?</b> In der Kürze liegt die Würze. Kommen Sie rasch auf den Punkt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>4. Trainieren Sie vorgängig?</b> Sprechen Sie sich warm. Die ersten 5 Telefonate gehen zu unwichtigen Gesprächspartnern. Üben Sie! Jeden Morgen!	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>5. Erreichen Sie stets den richtigen Gesprächspartner?</b> Lassen Sie sich etwas einfallen, wie Sie auch hartnäckige Vorzimmerhüter überwinden und direkt zu Ihrem Gesprächspartner durchgestellt werden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>6. Kommen Sie sofort zur Sache?</b> Das Gegenüber wird Ihnen dankbar sein. Und Sie sparen wertvolle Zeit. Nichts demotiviert mehr als lange Einführungen und Erklärungen, wenn danach eine Absage erfolgt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>7. Stellen Sie offene Fragen?</b> Gut so. Sie erhalten dadurch wesentliche Informationen von Ihrem Gesprächspartner.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>8. Sprechen Sie in Bildern?</b> Tun Sie das. Ihr Gesprächspartner erfasst so schneller Ihr Anliegen bzw. kann rasch entscheiden, ob ein Bedarf besteht oder nicht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>9. Sind Sie auf Fragen vorbereitet?</b> Sie benötigen nicht nur ein Argumentarium sondern auch ein Gegen-Argumentarium, um überzeugend Fragen zu beantworten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>10. Vermeiden Sie Wörter wie müssen und sollen?</b> Gefühlter Zwang führt zu Trotzreaktionen. Denn niemand muss oder sollte etwas machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<b>11. Sind Sie nach 10 Absagen immer noch motiviert?</b> Falls nein, rufen Sie uns an. In einem Workshop vermitteln wir Ihnen Techniken und Methoden, wie Sie müheloser, spassreicher und freudvoller kalt akquirieren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	