



**Akquise:
arbeiten Sie
doch, für wen
SIE wollen**

Viktoria Balensiefen

**Arbeiten Sie schon für
Ihre Wunsch-Kunden?**



Akquise-Muffel

Haltung



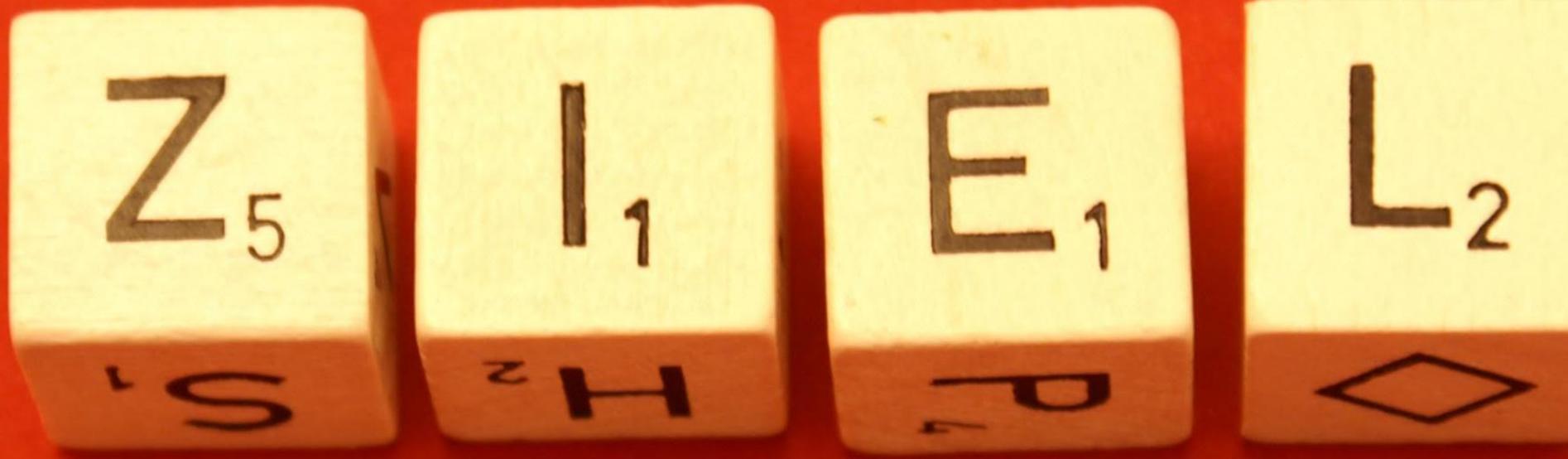
Akquise-Formen

- **Telefonmarketing**
- **Mailing / eMailing**
- **Netzwerken**
- **Messen**

**Machen Sie ein
Geschenk:
Jeder will nur ein
gutes Gespräch!**



Ihre Zielsetzung



... und Belohnung!

Vorbereitung

- Welches Services/Dienste will ich (nicht) anbieten
- Für welche Kunden will ich (nicht) arbeiten
- Was sind meine Alleinstellungs-Merkmale
- Welchen Nutzen & Mehrwert biete ich
- Welche Einwände kommen üblicherweise

-> Telefon-Leitfaden

Wer ist der Entscheider?



Übliche Einwände

- **Kein Bedarf:**
 - Jetzt nicht oder gar nicht?
- **Anderer Dienstleister**
 - Pool-Platz als Second-Deliverer möglich?
 - Worauf wird Wert gelegt bei der Partner-Wahl?
- **Kein Budget**
 - Dieses Jahr nicht oder nie?
- **Kein Entscheider**
 - Wer ist Entscheider?

Ins Gespräch kommen Sie ...



... über Fragen!

Man spricht deutsch ...

- **Deutschland:**
 - Meist sehr zielorientiert und zügig
- **Österreich:**
 - Titel wie Magister, Direktor und Ingenieur
 - Unternehmen oft kleiner!
 - Sprechen etwas langsamer als in Deutschland
- **Schweiz:**
 - Sprechen viel langsamer als in Deutschland
 - Westen (Lausanne, Biel) französisch, Süden italienisch

**Der Nächste bitte!
Einfach telefonieren ...**



Das war's schon!

Haben Sie Fragen?

Interessiert an
Seminaren oder
Einzelcoaching zum
Thema Akquise?

[viktoria.balensiefen](mailto:viktoria.balensiefen@ideale-agentur.de)

[@ideale-agentur.de](mailto:viktoria.balensiefen@ideale-agentur.de)

Fotos: Pixelio, Fotostudio Herff

