

Erfolgreiche Akquisitions- Telefonate

5 Praxistipps



www.zweitmeinung.team



ZWEITMEINUNG

KLARHEIT BEI BUSINESS-ENTSCHEIDUNGEN



Gestatten: Fachmann für Akquise & Verkauf
Meine Mission: Mitarbeiter:innen fit für die Akquisition machen

Praxistipps für erfolgreiche Akquisitions-Telefonate

1 Gute Laune ... gute Geschäfte

Das Wichtigste vorneweg: Telefonieren Sie nie, wenn Sie sich unwohl fühlen! Gute Laune ist eine Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Akquisitions-Telefonat.

2 Say Cheese

Lächeln Sie am Telefon - Ihr Gesprächspartner spürt das. Ein Spiegel, in dem Sie sich beobachten können, hilft Ihnen dabei.

3 Telefonieren Sie im Stehen

Das gibt Raum für eine gute Atmung, fördert die deutliche Aussprache und macht Ihre Stimme ruhiger und sicherer.

4 Voller Körpereinsatz

Setzen Sie auch beim Telefonieren Ihre Körpersprache mit ein. Es unterstützt Ihre Aussage und bringt Bewegung in Ihre Stimme.

5 Keine Kommunikation ohne Emotion

Lassen Sie Begeisterung sprühen: Setzen Sie Ihre Stimme emotional ein, sprechen Sie laut und deutlich, sprechen Sie freundlich, höflich und bestimmend.

MEHR ERFAHREN?



ZWEITMEINUNG

EINHOLEN!

Ihr ZWEITMEINUNGS-Experte ist Andreas Dengler



**Mobil 0157 71484265
ad@zweitmeinung.team
www.zweitmeinung.team**