Selbsttest

Wie stehen Sie zum Telefonverkauf

Hand aufs Herz: Wie stehen Sie zum Telefonverkauf? Sind Sie in Ihrem tiefsten Inneren vom Verkauf via Netz und Leitung überzeugt? Oder schwingen da gewisse Zweifel mit?

Nehmen Sie sich bitte kurz Zeit und prüfen Sie ehrlich, wie es sich mit Ihrer Selbsteinschätzung in Bezug auf das Telefonieren im Vertrieb aktuell verhält. Markieren Sie dazu zunächst, inwieweit Sie den folgenden Aussagen zustimmen. Reflektieren Sie dann, warum Sie zu der jeweiligen Bewertung und Einschätzung kommen.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Aussage | Ja | Teilweise | Nein |
| Häufig habe ich wenig Zeit zum aktiven Telefonieren. |  |  |  |
| Ich traue mich nicht, potenzielle Kunden anzurufen. |  |  |  |
| Ich traue mich nicht so richtig, Kunden am Telefon etwas zu verkaufen. |  |  |  |
| Ich verkaufe gern am Telefon, weil dies eine Herausforderung für mich ist. |  |  |  |
| Telefonverkauf und vor allem die Kundengewinnung werden von Kollegen im Unternehmen noch skeptisch gesehen. |  |  |  |
| Ich habe Angst, dass ich die Kunden mit meinem Anruf belästige. |  |  |  |
| Ich stelle es mir schwierig vor, den Kunden direkt zu fragen, ob er abschließen möchte. |  |  |  |
| Ich denke, dass der Kunde es als drängend empfindet, wenn ich schon vor Angebotserstellung ein paar Vorverkaufsabschlussfragen stelle. |  |  |  |
| Ich habe Angst vor Einwänden. |  |  |  |
| Schlagfertig bin ich erst nach dem Telefonat. So 20 Minuten nach dem Auflegen, da fällt mir dann einiges ein, das ich hätte kontern können. |  |  |  |
| Wenn ich unsicher bin, ist das an meiner Stimme, Tonlage und meiner Wortwahl deutlich zu hören. |  |  |  |
| Häufig fällt mir in schwierigen Situationen oder Preisverhandlungen im entscheidenden Augenblick keine ausreichend überzeugende Antwort ein. |  |  |  |
| Ich weiß, dass sich meine Gesprächspartner über meinen Anruf freuen. Denn ich mache Sie schlau. |  |  |  |
| Ich führe interessante Gespräche mit Kunden. |  |  |  |
| Durch das aktive Telefonieren kann ich mit meinen Kunden häufiger und regelmäßig Kontakt aufnehmen. |  |  |  |

Und? Nicht alles eitel Sonnenschein? Oder sind Sie eine oder einer der Glücklichen, die die Kommunikation, das Telefonieren und Verkaufen lieben? Dann herzlichen Glückwunsch!

Falls (noch) nicht, vertrauen Sie darauf: Zweifel und Ängste sind menschlich, sehr sogar. Nutzen Sie Ihre Einschätzung und Bewertung zur Telefon-Akquise, um genau die Punkte zu identifizieren, die Sie gerne ändern wollen.

Quelle: Claudia Fischer: Bei Anruf Umsatz: 80 Tipps für profitable Vertriebstelefonate, Audio-Chats & mehr, Gabal, 2019