

TOP 3 Tipps für erfolgreiche Kaltakquise



1. Die perfekte Anrufvorbereitung: Perspektivwechsel, Zielstellung & Umfeld

Es mag trivial klingen, jedoch ist der Perspektivwechsel, also dass Sie sich in die Lage des Kunden hineinversetzen können im gesamten Kundenkontakt einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im B2B Vertrieb. Konkret können Sie sich die folgenden Fragen stellen:

- Was bewegt meinen Kunden aktuell laut Medien/ Website?
- Welche Branchentrends sind für das Unternehmen relevant?
- Wie verhalten sich seine Mitbewerber?
- Welchen Einfluss hat Corona auf das Unternehmen?
- Wie kann mein Angebot auf ihn in seiner Situation wirken bzw. welchen Nutzen hat er von meinem kommunizierten Nutzwertversprechen für sein tägliches Geschäft?

Vor dem Gespräch sollte Ihnen außerdem klar sein, welches Ziel Sie verfolgen. Beispiele könnten sein:

- Termin fixieren (online/ vor Ort)
- Ansprechpartner inkl. Kontaktdaten herausfinden
- Kundenanalyse: wo steht Ihr Kunden und kann hier jemals Ihre Dienstleistung/ Produkt interessant werden?
- Kundenempfehlung erhalten
- relevante Marktinformationen (Wettbewerbslösungen, geplante Projekte, Forschung und Entwicklung, Bedarfe der Kunden Ihrer Kunden) erhalten

Schaffen Sie außerdem ein störungsfreies Umfeld. Um kraftvoll sprechen zu können Sie sich auch hinstellen bei der Kaltakquise. Somit kann sich Ihr Zwerchfell entfalten und Ihre Stimme erzeugt einen kraftvollen Ton.

2. Disziplinieren Sie Ihren Redefluss: stellen Sie offene W-Fragen!

Ein altes Sprichwort im Vertrieb besagt: Wer fragt, der führt und es ist immer noch goldrichtig. Je aufgeregter Sie sind, desto mehr reden Sie. Je erfahrener Sie werden im Umgang mit Kundengesprächen, desto mehr Gesprächszeit hat Ihr Kunde. Außerdem erfahren Sie auch mehr, denn nicht derjenige Vertriebler ist langfristig erfolgreich, der am Telefon besonders viel und lange redet, sondern derjenige der von seinem Kunden möglichst frühzeitig im Akquisitionsprozess die richtigen Fragen stellt (Erstgespräch). Anhand der Antworten können die Kunden zielgerichtet klassifiziert werden. Beispiel:

Sie sind Hersteller von Prüfsysteme für elektronische Komponenten und Sie fragen den Fertigungsleiter im Kundengespräch nicht danach, ob er auch elektronische Komponenten in seiner Produktion testet, handeln Sie grob fahrlässig mit der Zeit Ihrer Kunden und vor allem Ihrer eigenen!

Beispiele für offene W- Fragen, die Sie sich vorher ausdenken und jeder Zeit ins Telefonat inkludieren können:

- Wie zufrieden sind Sie mit [Nutzwertversprechen Ihrer Dienstleistung]?
- Was müsste passieren, damit Sie sich nach neuen Lieferanten umschauchen?
- Wie oft kam eine Störung im Bereich xy in den letzten 3 Jahren vor und was waren die Auswirkungen?
- Wie schätzen Sie Ihre internen Prozesse im Bereich xy ein?
- Wie groß schätzen Sie Ihre eigene Abhängigkeit von xy ein?
- Inwieweit sind Ihre internen Prozesse im Bereich xy effizient?
- Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Umsatz/ Kundenaufträgen?

3. **Besonders vs. authentisch sein: die Mischung macht es!**

Sein Sie authentisch und verstellen Sie sich nicht und tun Sie mental so als würden Sie mit einem Freund telefonieren. Wenn Sie privat humorvoll sind, warum dann nicht mit Ihren Kunden? Kunden sind auch Menschen wie jeder andere mit Ängsten, Werten und auch Humor. Machen Sie Ihre Kunden zu Ihren Fans, so dass sich diejenigen freuen, wenn Sie von Ihnen angerufen werden. Je sympathischer und besser gelaunt Sie als Person rüberkommen, desto eher lassen sich Menschen auf Sie ein. Wecken Sie also wenn möglich vor jedem Telefonat Ihre gute Laune. Vergessen Sie die Marketingsprache, Kunden bemerken, wenn Sie sich verstellen. Einer der goldenen Regeln im Vertrieb: Sein Sie Sie selbst! Authentizität ist King!

Fortgeschritten: Sein Sie anders als andere – Menschen belohnen das Besondere und sind eher geneigt zuzuhören. Langweilige Anrufe erhält Ihr Ansprechpartner jeden Tag. Wenn Sie jedoch durch Ihre Stimme, Worte und Selbstbewusstsein zeigen „Ich bin anders!“, dann schenken Ihnen die Menschen fast automatisch Aufmerksamkeit und Zeit.

Woran erkennen Sie, dass Sie auf einem sehr guten Weg sind ihr volles Potential auszuschöpfen? Ihre Kunden bedanken sich bei Ihnen nach dem Gespräch!

Bei Fragen, Erfolgen oder Kritik können Sie mich jeder Zeit kontaktieren:
info@ceoliebling.com .

Ihr CeoLiebling Martin Schulz wünscht Ihnen viel Spaß & Erfolg bei der Umsetzung!