



Drei Fragen an ...

... Kristine Kupferschmidt, bei uns vertreten mit dem Workshop:

- **Telefonakquise jetzt! Das Kundengewinnungstraining für Freiberufler, Unternehmer und Gründer**
- **Come back! Ehemalige Kunden zurückgewinnen und dauerhaft binden**

Frau Kupferschmidt, viele Menschen stehen der telefonischen Akquise kritisch und ablehnend gegenüber. Welche Zweifel und Vorbehalte begegnen Ihnen häufig und wie lassen sich diese entkräften?

Es gibt viel schlecht gemachte Akquise – das prägt unser Bild. Andere haben Furcht, ihre Haut zu Markte zu tragen und finden das unangenehm oder unpassend.

Die meisten jedoch fürchten Ablehnung. Der Hintergrund all dieser Vorbehalte liegt im Gesprächseinstieg. Sie brauchen einen knackigen Einstiegssatz, der zu Ihnen und Ihrem Angebot passt. Daran arbeiten wir besonders intensiv im Online-Workshop. Wer einen passenden Einstieg hat, kommuniziert unaufdringlich, professionell, klar und weckt Interesse.

Mit dem Kunden auf Augenhöhe kommunizieren – haben Sie dafür vielleicht ein Beispiel, wie das praktisch funktioniert?

Das ist leicht gesagt und gar nicht so leicht zu erreichen: Wenn Sie selbstbewusst mit Ihren Gesprächspartnern umgehen, also wissen, was Sie können und zu bieten haben, dann kommunizieren Sie auf Augenhöhe. Sie sind auf gleicher Ebene und kein Bittsteller. Sie kennen Ihren Wert und wissen, welchen Nutzen Sie dem angesprochenen Unternehmen bieten können. Das gelingt nicht gleich am Anfang, aber mit der Erfahrung werden Sie feststellen, dass dieser Zustand eintritt. Dann macht Akquise richtig Spaß!

In Ihrer Workshopbeschreibung ist sinngemäß zu lesen: „Entweder werde ich empfohlen oder ich finde meine Wunschkunden selbst.“ Welche Teilnehmer wünschen Sie sich für Ihre Workshops? Was sollen sie nach Möglichkeit „mitbringen“?

Ich wünsche mir Teilnehmer, die gerne die Dinge in die Hand nehmen und neugierig sind.