



# Checkliste

## Einstellung Akquise



Mit dieser Checkliste überprüfen Sie Ihre Einstellung zur Akquisition und sammeln Ideen, um sich in die passende Stimmung zu versetzen.

Spiegel – Haben sie schon einmal versucht, griesgrämig in den Spiegel zu sehen?

Stehen – Wenn wir stehen haben wir eine bessere Stimme. Sie wirkt voller und kräftiger.

13 rote Pöpel – Stellen Sie die roten und die eine grüne Spielfigur neben dem Telefon auf. Bei jedem Telefonat, das nicht zum Erfolg führt, schnipsen Sie eine rote Figur um, begleitet mit dem Ausruf „Einer weniger!“. Wenn eine gute Verkaufs-Chance gefunden wurde, nehmen Sie kurz die grüne Figur in die Hand. Danach alle Figuren wieder aufstellen: „Prima! Auf ein Neues ...“. Dieses kleine Ritual kann sehr gut dabei helfen, die Zuversicht und die gute Laune zu erhalten, obwohl die Mehrzahl der Versuche ohne Erfolg endet. Vielleicht ist das eine Idee, die Sie bei einer besseren Einstellung unterstützt?

Wert einzelner Anrufe – Eine Idee von Tim Taxis aus seinem sehr empfehlenswerten Buch „Heiß auf Kaltakquise“. Was ist der durchschnittliche Erlös, den Sie mit einem neuen Kunden erzielen? Etwa im ersten Jahr? Oder beim ersten großen Projekt? Nehmen wir für unser Beispiel hier den Betrag 25.000 Euro. Sagen wir, Sie benötigen zwölf Gespräche um einen interessanten, potentiellen Kunden zu finden. Und die benötigen vier solcher Kunden, um ein konkretes Angebot oder Konzept auszuarbeiten. Und eines von zwei Angeboten führt normalerweise zum Erfolg. Also macht das 12 Anrufe x 3 Potentialkunden x 2 Angebote macht 72. Also benötigen Sie 72 Anrufe um einmal den durchschnittlichen Ertrag von 25.000 zu erreichen. Wenn wir die 25.000 Euro durch 72 teilen, ergibt das den durchschnittlichen Wert eines Anrufs. In diesem Beispiel 347 Euro und 22 Cent.

Einen Tag Urlaub nehmen – Sagen wir der Tag der Telefonakquise ist der 16. Mai. Dann nehmen Sie sich einen Urlaubsantrag und beantragen einen Tag Urlaub am 16. Mai, aber ein Jahr später. Stellen Sie sich vor, dass Sie genau ein Jahr nach der ersten Kontaktaufnahme eingeladen werden, ein paar Worte zu sprechen anlässlich des neuen Firmenfeiertages. Denn eines der Unternehmen, die Sie heute zum ersten Mal kontaktieren werden, wird seinen Firmenfeiertag künftig auf den 16. Mai legen. Sie werden natürlich eingeladen, denn schließlich konnten Sie dem Unternehmen einen messbaren Nutzen liefern, der dem Unternehmen einen Startschuss in eine neue Erfolgsphase gab. Ein berühmter Bildhauer wurde beauftragt, eine Statue Ihnen zu Ehren zu gestalten, die von nun an den Springbrunnen in der pompösen Auffahrt des Firmengeländes zieren soll. Und eben zu dieser Einweihung der Statue mit Ihren Gesichtszügen in Heldenpose, werden Sie ein paar Worte des Dankes vor den versammelten Mitarbeitern und Gästen des Vorstandes sprechen. Eine verrückte Vorstellung? Ja vielleicht. Und das soll auch so sein. Je verrückter, je deutlicher ist es vorstellbar. Und je besser Sie es sich plastisch vorstellen, je eher werden Sie es in Erinnerung behalten. Und diese bildhafte Klarheit, die fast schon wie eine Erinnerung wirkt, ist genau das, was wir benötigen, um Ihre Erfolgserwartung zu manifestieren, auch wenn vor dem Erfolg viele kleine Misserfolge stehen. Wenn Sie dieses Bild der Ehrung vor jedem Anruf kurz in Ihrer Vorstellung aufrufen, wird das Ihre Einstellung und damit Ihre Strahlkraft beim Telefonieren erheblich verbessern.