

5 große Fehler in der Akquise

FEHLER



Zuviel reden

LÖSUNG



Wer zuviel redet, verpasst wichtige Informationen von seinem Kunden

Anstatt permanent von seinem Angebot zu schwärmen sollte man lieber mehr fragen

Nicht zuhören

Wenn der Kunde etwas erzählt, höre aufmerksam zu und schreibe mit. Nichts zeigt mehr Wertschätzung dem Kunden gegenüber als wenn man nach einiger Zeit nochmal Bezug auf das Gesagte nimmt

Falsche Fragen stellen

Passen Deine Fragen zu dem jeweiligen Ansprechpartner? Welche Frageart wählst du aus?

Die richtigen Fragen auch richtig zu stellen ist wichtig. Mit offenen Fragen bekommst Du mehr Informationen

Nicht alle Entscheider erreichen

Eine der wichtigsten Fragen vor einem Meeting ist:
 "Wer ausser Ihnen ist denn noch an der Entscheidung beteiligt?"
 Im Idealfall sind dann alle Personen bei dem Meeting anwesend.

Unverbindlicher Verbleib

"Wir besprechen das intern und melden uns"
 Sicher einer der häufigsten Sätze in einer Geschäftsanbahnung. Wichtig ist, das zu konkretisieren.
 "Was denken Sie ist ein guter Zeitpunkt, dass ich mich nochmals bei Ihnen melde wenn ich bis dahin nichts gehört habe" das sollte die Standardantwort darauf sein