

# Hinweise zur Bedienung



The screenshot shows a webinar interface with several key components:

- Meeting Bar:** Located at the top left, it includes a speaker icon and a person icon.
- Document Title:** "ProfineWS24 - Hinweise zur Bedienung.pptx" is displayed in the top left corner.
- Header:** A dark red banner at the top contains the text "Hinweise zur Bedienung" and the logo "profineWS24.de".
- Main Content:** The central area displays the text "Bedienhinweise zur Webinarplattform".
- Footer:** At the bottom, it shows "Stand: 15.10.2013", "Professionelle Newsletter für Versicherungsmakler - Copyright by profineWS24.de", and "Seite 1".
- Participant Panel:** On the right side, it features a video feed of "Dirk Spengler" with a "Vollbild" button, a "Dateidownload / Links" section with a table, and a "Chat (Alle)" section.

Name	Größe

Buttons and icons highlighted with green arrows include: the speaker icon, the "Vollbild" button in the top right, the "Hilfe" button in the top right, the "Dateidownload / Links" section, the "Datei(en) herunterladen" button, and the "Chat" input area.



# ***Webinar***

# ***Telefonische Kundenakquise***

# ***im B2B***

mit Dirk Spengler

***„Lasse Deinen Kunden einkaufen!  
Strategien für eine neue Zeit“***

# Dirk Spengler



Jahrgang 1969 – Plauen/Vogtl.

seit 1992 selbständig im Verkauf

Geschäftsführer der  
**LOSJETZT Unternehmensberatung GmbH**



## ***Business-Coaching „Lasse Deinen Kunden einkaufen!“***

- Konzeption / Vertriebsstrategien / Gesprächsführung
- **Neukunden Telefonakquise (B2B)**
- Einzelcoaching / Teamcoaching / Seminare / Workshops
- Live-Coaching / Online-Coaching / Telefon-Coaching



## ***Buch: „Lasse Deinen Kunden einkaufen!“***



# Hinweise zum Webinar



## Dieses Webinar ...

- Ist kurz (nur 30 Minuten)
- wird aufgezeichnet
- Aufzeichnung und Präsentation per Mail
- lebt von der Interaktion und bittet um Deine Mitarbeit im Chat

# Telefonakquise ???



- Funktioniert denn das heute noch?
- Also ich lege gleich wieder auf, wenn mich da jemand anruft!
- Ist das überhaupt erlaubt?
- Ist das effektiv?
- Geht das nicht auch einfacher? (bequemer ...)
- ...

**Mitarbeit im CHAT:**

**Ihre Gedanken dazu?**

**Warum sind Sie heute dabei?**

# Positionswechsel



- Wie würde Sie jemand am Telefon überzeugen?
- Wie sollte er/sie vorgehen?
- Würden Sie sich überhaupt ohne Grundinteresse überzeugen lassen?
- Wann und warum würden Sie einen Termin geben?

**Mitarbeit im CHAT:**

**Antworten Sie ganz spontan**

# Häufigster Fehler



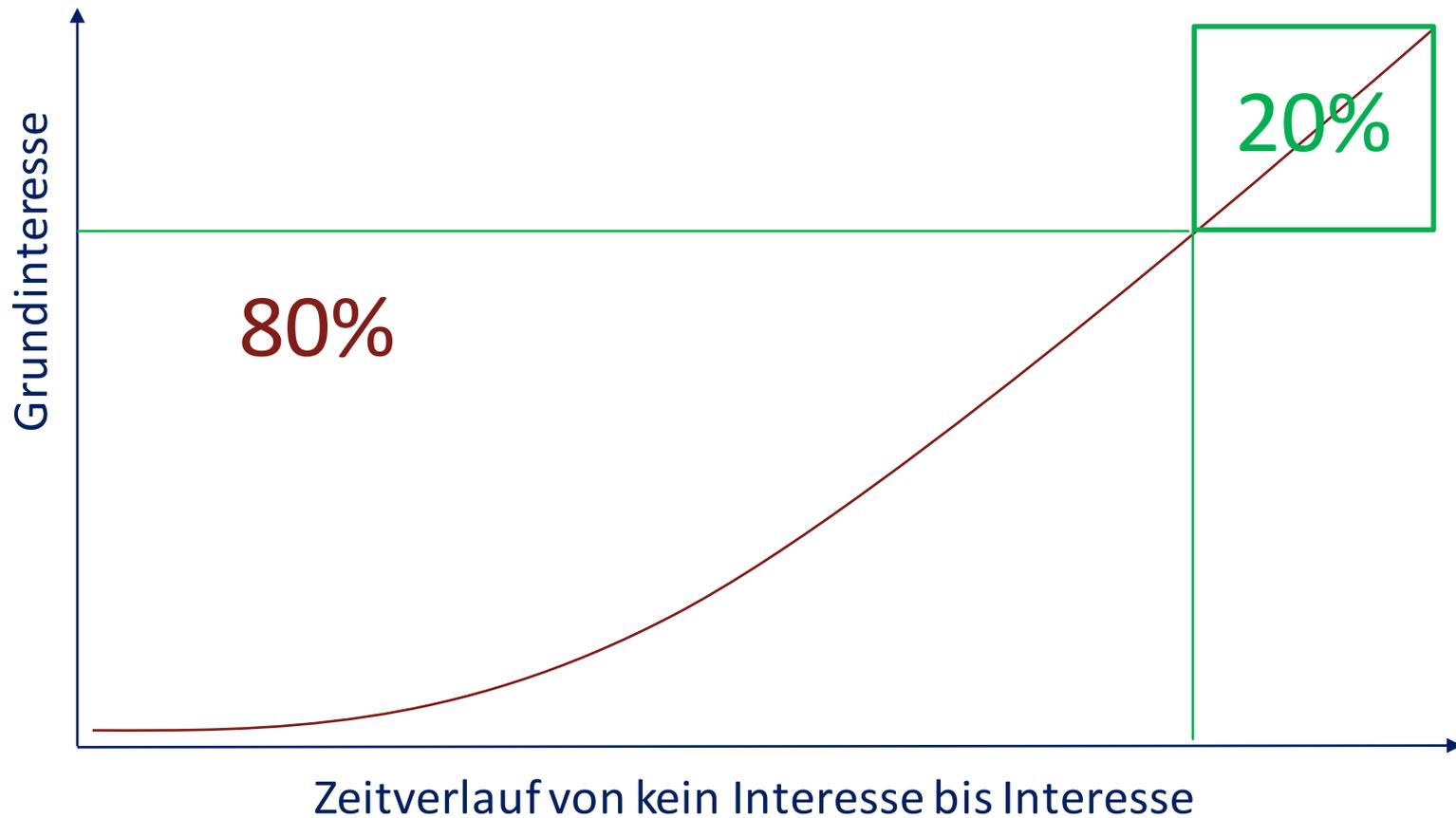
## **Falscher, behindender Focus:**

- *“Ich will möglichst jeden überzeugen.“*
- *„Effektiv ist, aus wenig Adressen viele Termine zu machen.“*
- *„Ich will kein NEIN hören.“*
- *„Bei NEIN fängt doch Verkaufen erst an.“*

## **Viel sinnvoller und zielführender:**

- *Konzentration auf Kunden mit Grundinteresse!*
- *Effektiv ist, in kurzer Zeit viele Termine zu machen!*

# Focus Grundinteresse



# Wie finde ich Kunden mit Grundinteresse?



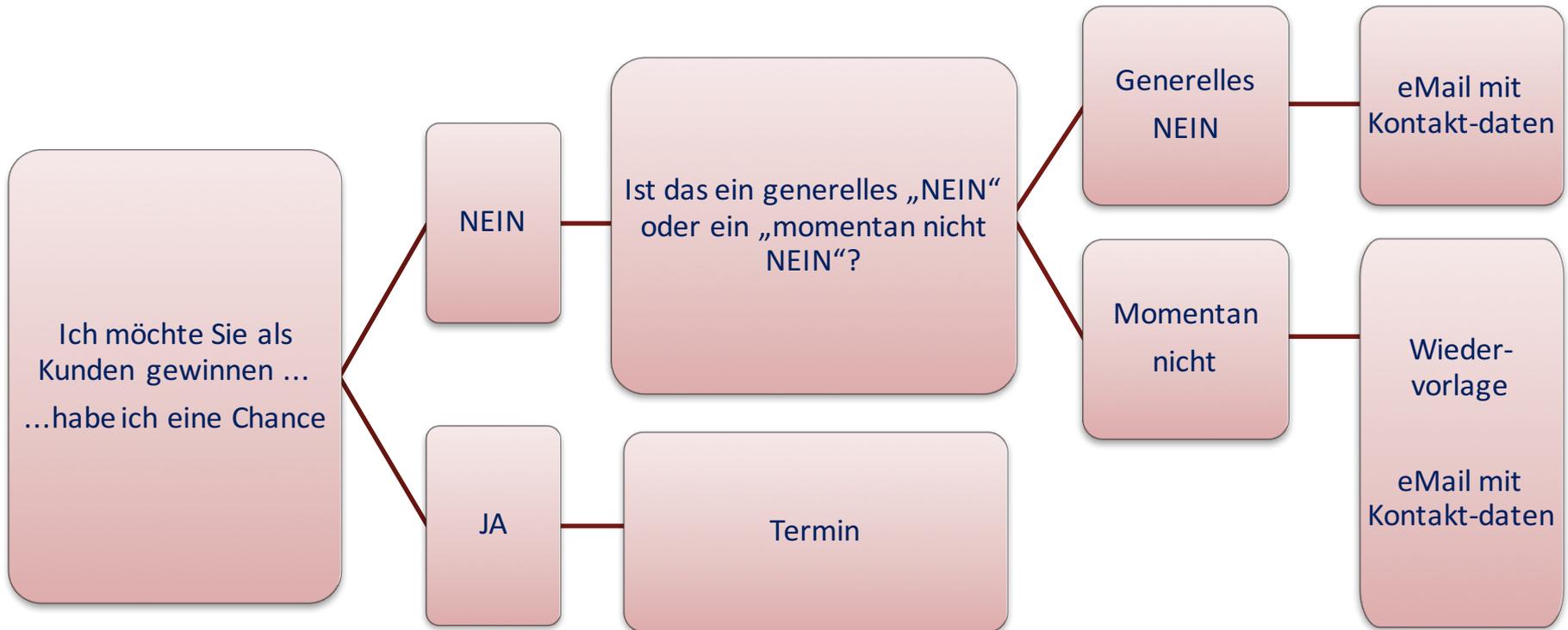
- **Einfach danach fragen!**
- Direkt und ehrlich  
*„Das habe ich zu bieten. Ich möchte Sie als Kunden gewinnen, was muss ich tun?“*
- Richtige Zielgruppe
- Genug Adressen / Telefonnummern
- Arbeit mit System (feste Zeiten, Wiedervorlagen, Statistik)
- Kein festes Wording, aber Grundgerüst

# Erfahrungsbericht



- Firma im B2B-Dienstleistungsbereich (Standortvernetzung, Telekommunikation)
- Klare Zielgruppe und klare USP (Lösung eines Engpasses)
- 100 Telefonate
- 9 Termine (sofort)
- ca. 20 Wiedervorlagen
- ca. 70 E-Mail-Adressen mit der Einwilligung, die Kontaktdaten zuzusenden

# Wording - Grundprinzip



## 3 Monate später



- 15 Termine aus Wiedervorlagen bzw. Kundenwunsch
- 3 neue Kunden gewonnen
- Weitere offenen Wiedervorlagen
- ...

*Telefonische Kundenakquise im B2B ist nach  
wie vor eine der effektivsten  
Kundengewinnungsmethoden!*

# Vergleiche



- Print-Werbung
- Messen
- Webseite
- Social-Media
- ...

*Alles andere ist teurer bzw. zeitlich aufwendiger!*

# Zusammenfassung



- Konzentration auf wirkliche Interessenten!
- Klare Zielgruppe
- Kurz und knapp (keine Zeit stehlen und verlieren!)
- Direkt und ehrlich  
***„Ich möchte Sie als Kunden gewinnen, was muss ich tun?“***
- Kunde hat klar die Chance NEIN zu sagen.
- Arbeit mit System

***Weitere Erfolgsgeheimnisse bekommen Sie im Coaching ;-)***

# Akquisecoaching (telefonisch)



## Inhalt – immer nach Ihrem Bedarf

- Herausarbeitung Zielgruppe und USP
- Erstellung und Einübung Ihres Wording-Gerüsts
- Kontrolle, Supervision und Nachjustierung
- Statistik und Auswertung

## Ablauf - immer nach Ihrem Bedarf

- Kauf Prepaid-Stundenpakete
- 1, 3, 6, 12 Stunden
- Keine Zeitbegrenzung

# Telefoncoaching / Bestellablauf



1. <https://www.digistore24.com/product/28159?voucher=W020816>
2. Stundenpaket wählen
3. 10% Rabatt bis 03.08.2016 mit Code: **W020816**
4. Rechnungsdaten ergänzen und Stundenpaket kaufen
5. Telefontermine nach Bedarf vereinbaren

*Vermutlich haben Sie nach NUR einem neuen Kunden die  
Investition bezahlt*

# Vielen Dank



**Dirk Spengler**

**LOSJETZT Unternehmensberatung GmbH**

Wilke Haus | Gottschaldstr. 1a | 08523 Plauen

Telefon: 0172 / 37 14 666

Fax: 03741 / 25 180 199

eMail: [dsp@losjetzt.de](mailto:dsp@losjetzt.de)

Webseite: <http://www.losjetzt.de>

Webseite zum Buch: <http://www.ldke.de>

Losjetzt-Newsletter: <http://news.losjetzt.de>

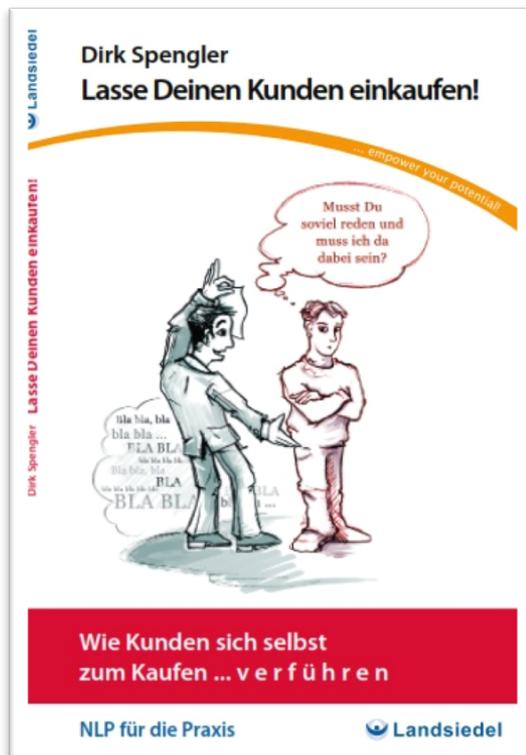
Facebook-Fanpage: <http://facebook.losjetzt.de>

Xing: <http://xing.losjetzt.de>

# Kunden wollen kaufen!



## *Lasse Deinen Kunden einkaufen!* *Wie sich Kunden selbst zum Kaufen v e r f ü h r e n ...*



Mit persönlicher Widmung  
bestellen (12,50 EUR)

[www.ldke.de/kaufen](http://www.ldke.de/kaufen)

eBook (7,99 EUR)

<http://ebook.ldke.de>