

# Kaltakquise-Training – wie gut erreicht Ihr Vertriebsteam Entscheider wirklich?

Beantworten Sie jede Frage ehrlich – am besten mit Blick auf das gesamte Team:

## Zielkundenansprache:

Kann Ihr Team in unter 60 Sekunden klar und relevant erklären, warum ein Zielkunde überhaupt zuhören sollte?

 Nein  Neutral  Ja

## Entscheiderzugang:

Gelangen Ihre Verkäufer systematisch an Entscheider – oder bleiben sie oft im Vorzimmer oder bei generischen Ansprechpartnern hängen?

 Nein  Neutral  Ja

## Terminvereinbarung:

Erhält Ihr Team verbindliche Termine – oder hören sie häufig: „Schicken Sie mal was per Mail“?

 Nein  Neutral  Ja

## Einwandkompetenz:

Werden typische Kaltakquise-Einwände wie „kein Interesse“, „wir haben schon einen Anbieter“, „keine Zeit“ souverän und psychologisch geschickt aufgefangen?

 Nein  Neutral  Ja

## Gesprächsstruktur:

Hat Ihr Team einen klaren Gesprächsleitfaden – oder wird eher frei und ungeplant telefoniert?

 Nein  Neutral  Ja

## Auftreten und Wirkung:

Treten Ihre Verkäufer am Telefon selbstsicher, sympathisch und glaubwürdig auf – oder eher wie Bittsteller oder Produkt-Abspuler?

 Nein  Neutral  Ja

## Vor-Qualifizierung:

Findet vor der Terminvereinbarung eine echte Bedarfsqualifizierung statt – oder wird pauschal jeder kontaktiert, der in der Datenbank steht?

 Nein  Neutral  Ja

## Zielorientierung:

Weiß Ihr Team genau, welches Ziel ein Kaltakquisegespräch haben soll – oder hoffen sie einfach auf „irgendeinen“ Termin?

 Nein  Neutral  Ja

## Follow-up und Beharrlichkeit:

Bleibt Ihr Team auch nach Rückschlägen oder Nicht-Erreichbarkeit fokussiert und diszipliniert – oder geben sie zu früh auf?

 Nein  Neutral  Ja

## Veränderungsbereitschaft:

Ist Ihr Team offen für neue Gesprächstechniken, psychologische Gesprächsführung und strukturierte Nachverfolgung – oder dominiert „Das haben wir immer so gemacht“?

 Nein  Neutral  Ja

## Auswertung:

Jetzt anfragen

Wenn Sie bei mehr als drei Fragen zögern oder Verbesserungspotenzial sehen, ist ein gezieltes, praxisnahes Verkaufstraining für Ihr Außendienstteam sinnvoll. Sprechen Sie mich gerne unverbindlich an.

### Oliver Schumacher | Verkaufstrainer

Katharinenstraße 3

49809 Lingen/Ems

(05 91) 610 44 16

[info@oliver-schumacher.de](mailto:info@oliver-schumacher.de)

[oliver-schumacher.de](http://oliver-schumacher.de)



**Oliver  
Schumacher**  
Ehrlichkeit verkauft.