

Telefonverkaufstraining – klingt Ihr Team überzeugend oder austauschbar?

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

Gesprächseinstiege:

Startet Ihr Team Telefonate mit relevanten, sympathischen Gesprächseröffnungen – oder eher mit Standardfloskeln, die wie aus dem Lehrbuch klingen?

Nein Neutral Ja

Vertrauensaufbau:

Gelingt es Ihren Mitarbeitenden, bereits in den ersten 90 Sekunden eine echte Beziehungsebene herzustellen – oder bleibt es bei distanzierteren „Verkäufer-Kunde“-Dialogen?

Nein Neutral Ja

Einwandbehandlung:

Werden Einwände wie „Kein Interesse“, „Wir haben schon einen Anbieter“ oder „Schicken Sie mal was“ souverän und professionell gemeistert – oder führen sie zum Gesprächsabbruch?

Nein Neutral Ja

Gesprächsfluss:

Verläuft das Gespräch strukturiert mit einem klaren Ziel – oder wird zu viel improvisiert, ohne systematische Gesprächsführung?

Nein Neutral Ja

Kreativität in der Akquise:

Verfügt Ihr Team über mehrere Strategien und Gesprächsvarianten für die Kaltakquise – oder greifen alle auf denselben Standardtext zurück?

Nein Neutral Ja

Umgang mit Ablehnung:

Bleiben Ihre Verkäufer auch nach Ablehnung mental stabil und motiviert – oder beeinträchtigen Misserfolge die Folgegespräche spürbar?

Nein Neutral Ja

Motivation und Ausdauer:

Arbeitet Ihr Team mit konstanter Energie und innerer Überzeugung – oder schleichen sich Demotivation und „Dienst nach Vorschrift“ ein?

Nein Neutral Ja

Auftreten und Wirkung:

Wirkt Ihr Team am Telefon wie überzeugende Gesprächspartner auf Augenhöhe – oder wie „verkäuferische Drücker“?

Nein Neutral Ja

Zielorientierung:

Wird jedes Gespräch mit klarem Ziel geführt (z. B. Terminierung, Bedarfsanalyse, Abschlussimpuls) – oder hofft man auf ein positives Gesprächsergebnis ohne Strategie?

Nein Neutral Ja

Lern- und Entwicklungsbereitschaft:

Ist Ihr Team offen für neue Ansätze im Telefonverkauf – oder dominieren eingefahrene Routinen und innerer Widerstand gegen Veränderung?

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

oliver-schumacher.de



Oliver
Schumacher
Ehrlichkeit verkauft.