

Durch gezielte Direktansprache zu mehr Umsatz und Marge.

Neukundentermine bis Jahresende: Telefonakquise in zwei Terminen. Du erarbeitest deinen eigenen Einstieg ins Gespräch, und zwei Tage später rufen wir gemeinsam deine Wunschkunden an.

Woran es meistens scheitert

Es wird ohne Plan telefoniert.

Eine Liste gibt es. Angerufen wird aber ungezielt und mit Standardsätzen.



Was sich für euch ändert

Ihr wisst, wer gezielt angerufen wird und wer nicht. Das ist der größte Hebel für die Terminquote.

Der Einstieg klingt austauschbar.

Entweder ist er gar nicht geplant, oder er hört sich an wie bei jedem anderen.



Ihr habt einen Einstieg in eigenen Worten, der sich von den üblichen Verkaufseinstiegen abhebt.

Einwände beenden das Gespräch.

„Kein Bedarf“, „Schicken Sie Unterlagen“, und das war es.



Ihr versteht, was hinter dem Einwand steht, und antwortet ohne Standardfloskeln. Mit Ansätzen aus der Neuropsychologie.

Es fehlt die Konstanz.

Akquise wird verschoben, weil anderes vorgeht. Regelmäßig telefoniert wird nicht.



Ihr bekommt eine andere Einstellung zur Telefonakquise. Wer regelmäßig anruft, kann Ergebnisse und Umsatz besser planen.

20 neue Kunden aus weniger als 100 Anrufen.

Ich lege offen, wen ich angerufen habe und warum, was ich gesagt habe und wie die Reaktion war.

Das ist mein Ergebnis und kein Versprechen für deins.

Zwei Termine. Dein eigenes Vorgehen.

DIENSTAG, 27. OKTOBER · 9 BIS 13 UHR

Workshop

- Wen du anrufst und wen nicht
- Der Einstieg ohne Verkaufsrhetorik
- Einwände verstehen statt Floskeln aufsagen
- Vom Gespräch zum Termin

Hoher Praxisteil für dein individuelles Vorgehen.

DONNERSTAG, 29. OKTOBER · 9 BIS 12 UHR

Gemeinsam telefonieren

- Du rufst deine Wunschkunden an
- Ich bin über Teams bei jedem dabei, höre zu und gebe dir direkt Tipps
- In den Pausen tauschen wir uns aus
- Feedbackrunde am Ende

Jeder sitzt in einem eigenen Raum. Ich höre nur dich, nicht die Person, die du anrufst.

30 Minuten 1:1
mit mir allein, bis
10. November

Leitfaden als PDF
zum Nachschlagen nach
dem Event

Workbook „Perspektivwechsel“
Menschen und ihre Beweggründe
besser verstehen

Bonus bei Zusage bis 10. Oktober: 2 Stunden extra am Dienstag, 3. November, zum Thema „Hochpreisige Angebote verkaufen“.

Preis

520 € zzgl. MwSt. pro Person

Für Unternehmen, Vertriebsteams und Selbstständige, die gezielt Neukunden gewinnen und ihren Umsatz planbar machen wollen.

Auch als Inhouse-Workshop buchbar, Preis auf Anfrage.

So buchst du

- 1 Wir sprechen 15 Minuten.** Danach entscheidest du.
- 2** Du schreibst mir eine Mail mit „Ich buche“ und deiner Rechnungsanschrift.
- 3** Du bekommst die Rechnung. Mit Zahlungseingang ist dein Platz fest, dann kommen die Zugangsdaten.

15 Minuten sprechen >

Termin im Kalender aussuchen:
dirkkrause.com/termin

Dirk Krause · kontakt@dirkkrause.com · Telefon 04661 75749-45

Wenn du an einem Termin nicht kannst, kann eine Ersatzperson deinen Platz übernehmen. Die Plätze werden nach Zahlungseingang vergeben. Das Angebot richtet sich an Unternehmen und Selbstständige, nicht an Verbraucher.

Dirk Krause.

Bis heute selbst am Telefon.



Bei Canon war ich in den Vertriebsmeetings der Stille am Tisch. Während die Kollegen ihre Abschlüsse feierten, habe ich eine Frage mehr gestellt, bevor über den Preis gesprochen wurde. Am Ende gehörte ich zu den besten drei von 130 Verkäufern.

Seitdem weiß ich, dass man im Vertrieb nicht laut sein muss. Das gilt auch am Telefon: Wer zuhört und in seinen eigenen Worten spricht, braucht keine Sprüche.

Ich komme aus dem Vertrieb für IT und B2B-Software und war dort unter anderem Key Account Manager und Head of Sales. Seit 2019 bin ich selbstständig.

Ich telefoniere bis heute selbst, für mein eigenes Geschäft und für einzelne ausgewählte Kunden. Buchen kann man das nicht. Ich mache es, um in der Praxis zu bleiben und im Workshop nur zu zeigen, was heute funktioniert.

30+

Jahre Vertrieb in IT und B2B-Software

75+

mittelständische Unternehmen
seit 2019 begleitet

Top 3

von 130 Verkäufern bei Canon

„Dirk Krause hat uns im Vertrieb auf neue Gedanken gebracht und dabei geholfen, unseren Prozess zu hinterfragen und neue Wege zu gehen.“

Daniel Holweg, Geschäftsführer, M.O.S.S. Computer Grafik Systeme GmbH

15 Minuten sprechen >

Termin im Kalender aussuchen:
dirkkrause.com/termin