

# "Vertrieb von Dienstleistungen" Auswertung zur Umfrage



**mirage**

## Informationen zur Umfrage

Gesamtteilnehmer der Umfrage "Vertrieb von Dienstleistungen": 548

Erhebungszeitraum: 4. April 2007 bis 4. Mai 2007

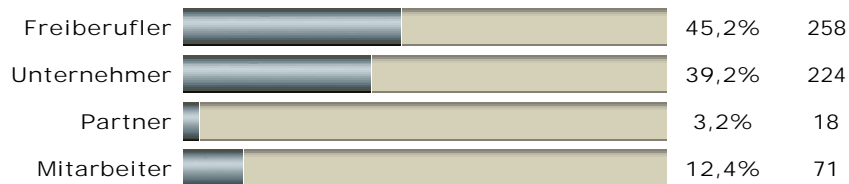
Rekrutierung der Teilnehmer: Direktansprache (39,2%), Veröffentlichungen in Internet-Foren (27,8%), Pressemitteilungen (8,7%), Sonstiges/nicht zuzuordnen (24,3%).

Weitere Informationen unter [www.dienstleistungsvertrieb.de/KONTAKT.html](http://www.dienstleistungsvertrieb.de/KONTAKT.html)

## A) Angaben zu Ihnen und Ihrer Unternehmung

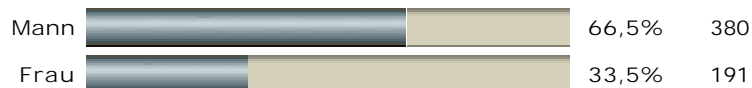
### 1. Ich bin

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 1,8)



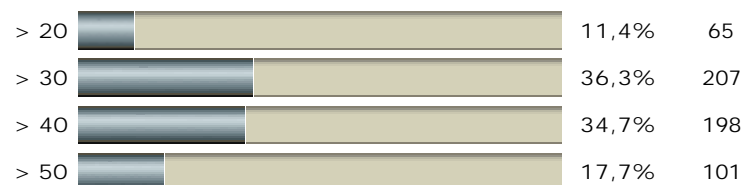
### 2. Geschlecht

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 1,3)



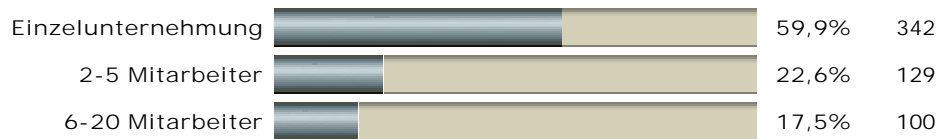
### 3. Ich bin (Alter)

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 2,6)



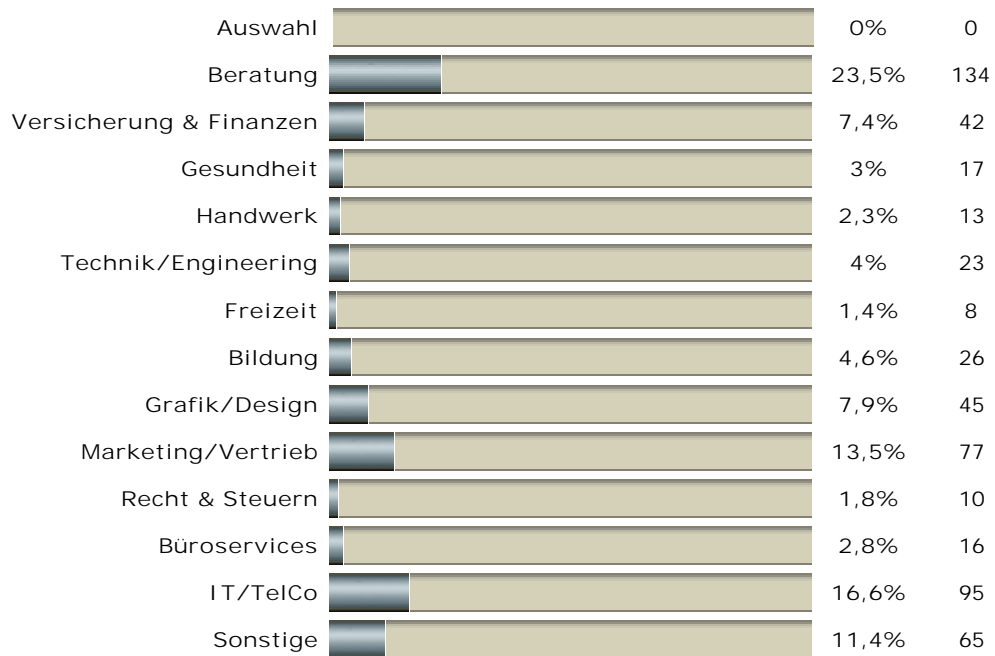
#### 4. Unternehmensgröße

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 1,6)



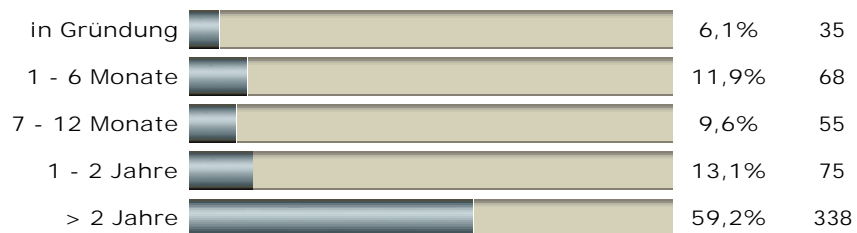
#### 5. Branche

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 8)



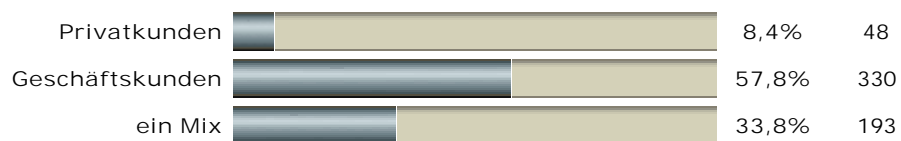
#### 6. Meine Unternehmung existiert

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 4,1)



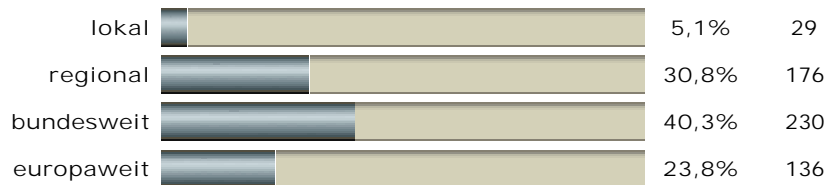
#### 7. Kundenkreis

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 2,3)



## 8. Kundeneinzugskreis

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 2,8)



## 9. Ich habe bereits externe Beratung in Anspruch genommen

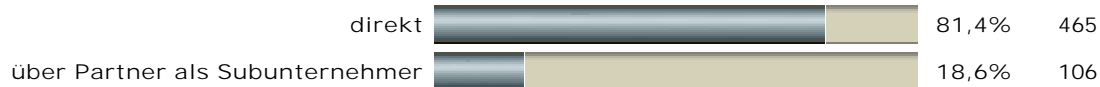
Kysymykseen vastanneet: 571

	nein (arvo: 1)	ja, sehr nützlich (arvo: 2)	ja, weniger nützlich (arvo: 3)
allgemein (ka: 1,62; yht: 571)	50,1% 286	37,8% 216	12,1% 69
vertrieblich (ka: 1,459; yht: 571)	64,6% 369	24,9% 142	10,5% 60
ka: 1,539; yht: 1142	57,4% 655	31,3% 358	11,3% 129

## B) Allgemeine Angaben zum Vertrieb

### 10. Ich bekomme Aufträge überwiegend

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 1,2)



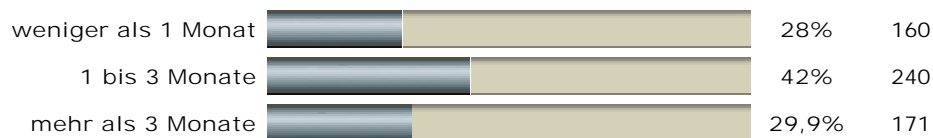
### 11. Ich verkaufe auch

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 1,7)



### 12. Der Verkaufszyklus von Erstkontakt bis Abschluß beträgt durchschnittlich

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 2)



13. Meine Umsätze sind saisonal

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 1,7)



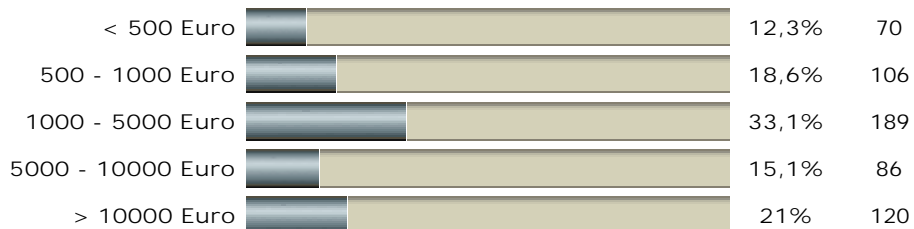
14. Standort. Mein business ist grundsätzlich

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 1,9)



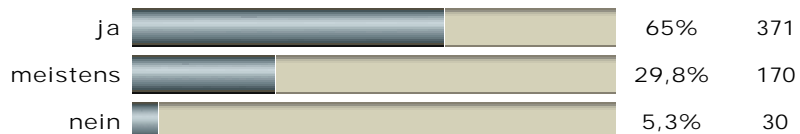
15. Das durchschnittliche Auftragsvolumen beträgt

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 3,1)



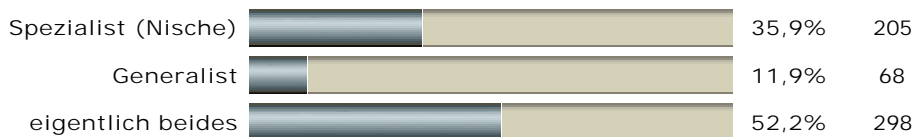
16. Der erfolgreiche Verkauf setzt ein persönliches Gespräch mit meinem Kunden voraus

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 1,4)



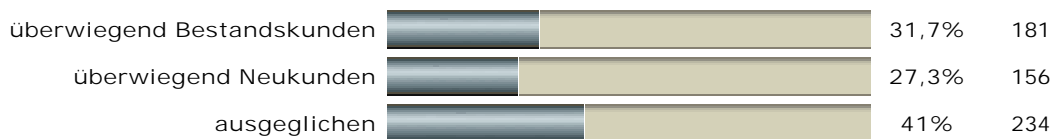
17. Ich bin mit meinem Angebot

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 2,2)



18. Umsatzverteilung

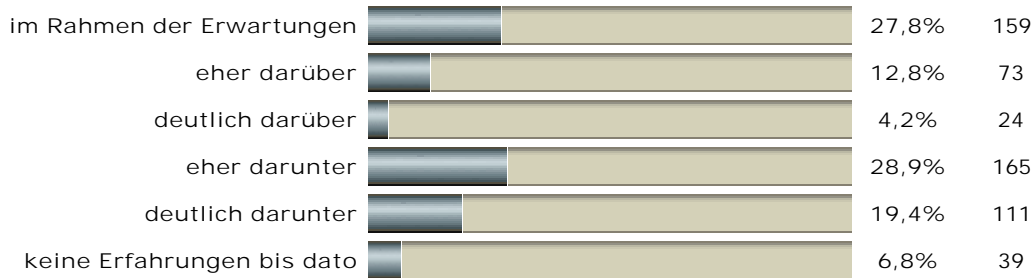
Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 2,1)



## C) Spezielle Angaben zum Vertrieb

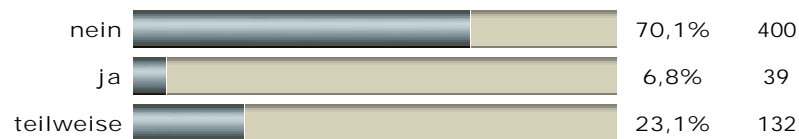
### 19. Der bisherige Erfolg der Kundengewinnung liegt

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 3,2)



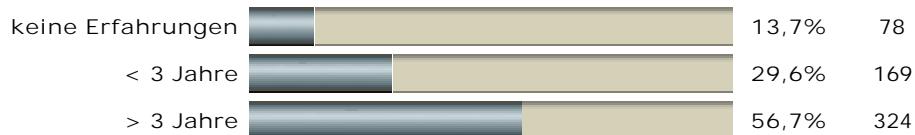
### 20. Ich habe die Akquise delegiert

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 1,5)



### 21. Meine Verkaufserfahrung liegt bei

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 2,4)



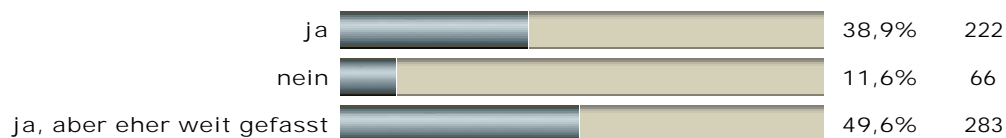
### 22. Meine verkäuferischen Fähigkeiten bewerte ich selbst als

Kysymykseen vastanneet: 571

	5	4	3	2	1	
sehr gut (ka: 3,336; yht: 571)	11,7%	35,4%	31,9%	16,8%	4,2%	schlecht
	67	202	182	96	24	
ka: 3,336; yht: 571	11,7%	35,4%	31,9%	16,8%	4,2%	
	67	202	182	96	24	

### 23. Ich habe eine definierte Zielgruppe

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 2,1)



24. Ich kenne die Bedürfnisse und Wünsche meiner Kunden genau

Kysymykseen vastanneet: 571

	5	4	3	2	1	nein
ja (ka: 3,891; yht: 571)	21,9% 125	51,1% 292	22,2% 127	3,7% 21	1,1% 6	
ka: 3,891; yht: 571	21,9% 125	51,1% 292	22,2% 127	3,7% 21	1,1% 6	

25. Ich habe mich eindeutig im Wettbewerbsumfeld positioniert

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 1,8)

ja		37%	211
noch nicht ganz		50,3%	287
eher nein		12,8%	73

26. Meine aktive Akquizezeit pro Woche für Neukunden beträgt

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 1,9)

weniger als 3 Stunden, wenn überhaupt		43,6%	249
3 bis 6 Stunden		30,8%	176
7 bis 12 Stunden		15,4%	88
mehr als 12 Stunden		10,2%	58

27. Ich bevorzuge bei der Akquize

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 1,2)

die direkte Kundenansprache (Telefon, persönlicher Brief, ...)		79,5%	454
die indirekte Kundenansprache (Anzeige, Fachartikel, ...)		20,5%	117

28. Ich arbeite mit

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 2,4)

Adresslisten (gekauft)		6,3%	36
Adresslisten (selbst erstellt)		50,4%	288
ohne Adresslisten		43,3%	247

29. Ich akquiriere strikt nach Plan

Kysymykseen vastanneet: 571

	5	4	3	2	1	nein
ja (ka: 2,408; yht: 571)	5,4% 31	13,7% 78	25,4% 145	27,3% 156	28,2% 161	
ka: 2,408; yht: 571	5,4% 31	13,7% 78	25,4% 145	27,3% 156	28,2% 161	

30. Meine Akquisitionserfolge mit ... sind

Kysymykseen vastanneet: 571

	keine Erfahrungen (arvo: 1)	eher gut (arvo: 2)	eher schlecht (arvo: 3)
kalte Telefonakquise (ka: 2,081; yht: 571)	31,2% 178	29,6% 169	39,2% 224
kalte Besuche (ka: 1,788; yht: 571)	55,7% 318	9,8% 56	34,5% 197
Werbebriefe (ka: 2,133; yht: 571)	33,6% 192	19,4% 111	46,9% 268
Mix aus Telefon und Brief oder e-Mail (ka: 1,942; yht: 571)	24,2% 138	57,4% 328	18,4% 105
e-Mail-Mailings (ka: 1,883; yht: 571)	45,5% 260	20,7% 118	33,8% 193
Newsletter (ka: 1,637; yht: 571)	59% 337	18,2% 104	22,8% 130
über die Homepage (ka: 2,151; yht: 571)	18% 103	48,9% 279	33,1% 189
Google AdWords ö.Ä. (ka: 1,555; yht: 571)	63,9% 365	16,6% 95	19,4% 111
eigene Veranstaltungen (ka: 1,552; yht: 571)	51,7% 295	41,5% 237	6,8% 39
Messe-/Eventbeteiligung (Aussteller) (ka: 1,567; yht: 571)	59,2% 338	24,9% 142	15,9% 91
Briefwurfsendungen (ka: 1,599; yht: 571)	66,4% 379	7,4% 42	26,3% 150
Anzeigen (ka: 1,895; yht: 571)	48,2% 275	14,2% 81	37,7% 215
online-Branchenverzeichnisse (ka: 1,932; yht: 571)	44,8% 256	17,2% 98	38% 217
Gelbe Seiten o.Ä. (ka: 1,813; yht: 571)	55,2% 315	8,4% 48	36,4% 208
Teilnahme an Internetforen (ka: 1,919; yht: 571)	32,4% 185	43,3% 247	24,3% 139
Blogs und VPods (ka: 1,315; yht: 571)	79,2% 452	10,2% 58	10,7% 61
aktives Empfehlungsmarketing (ka: 1,781; yht: 571)	27% 154	68% 388	5,1% 29
Vorträge (ka: 1,52; yht: 571)	53,9% 308	40,1% 229	6% 34
Fachartikel und Veröffentlichungen (ka: 1,466; yht: 571)	61,6% 352	30,1% 172	8,2% 47
PR-Arbeit / Pressemitteilungen (ka: 1,578; yht: 571)	58,7% 335	24,9% 142	16,5% 94
Guerilla-Marketing (ka: 1,247; yht: 571)	82% 468	11,4% 65	6,7% 38
über ausgesuchte Partner (ka: 1,669; yht: 571)	40,6% 232	51,8% 296	7,5% 43
networking (ka: 1,912; yht: 571)	21,2% 121	66,4% 379	12,4% 71
Auftragsbörsen (ka: 1,571; yht: 571)	66,5% 380	9,8% 56	23,6% 135
private und öffentliche Ausschreibungen (ka: 1,545; yht: 571)	68% 388	9,6% 55	22,4% 128
bei fremden Veranstaltungen (ka: 1,531; yht: 571)	62,2% 355	22,6% 129	15,2% 87
durch "Weitersagen" (ka: 1,946; yht: 571)	11,9% 68	81,6% 466	6,5% 37
ka: 1,723; yht: 15417	49% 7547	29,8% 4590	21,3% 3280

31. Ich verwende

Kysymykseen vastanneet: 571 (ka: 2,8)

eine Akquisitionsmethode		6,5%	37
mehrere Methoden parallel		38,2%	218
mal so, mal so		27,7%	158
keine so richtig		27,7%	158

32. Ich habe bereits ausgesuchte fremde Dienste mit folgenden Erfolgen beansprucht

Kysymykseen vastanneet: 571

	nein (arvo: 1)	ja, mit gutem Erfolg (arvo: 2)	ja, mit mäßigem Erfolg (arvo: 3)
Werbetexter (ka: 1,419; yht: 571)	72% 411	14,2% 81	13,8% 79
Werbeagenturen (ka: 1,347; yht: 571)	77,2% 441	10,9% 62	11,9% 68
Call Agents (ka: 1,361; yht: 571)	79,2% 452	5,6% 32	15,2% 87
Auftragsvermittler (ka: 1,326; yht: 571)	79% 451	9,5% 54	11,6% 66
Kooperationspartner (ka: 1,762; yht: 571)	41,3% 236	41,2% 235	17,5% 100
PR-Agenturen (ka: 1,191; yht: 571)	87,9% 502	5,1% 29	7% 40
Webdesigner (ka: 1,501; yht: 571)	62,2% 355	25,6% 146	12,3% 70
Suchmaschinenoptimierung (ka: 1,483; yht: 571)	68% 388	15,8% 90	16,3% 93
ka: 1,424; yht: 4568	70,8% 3236	16% 729	13,2% 603



33. Wie bewerten Sie für sich die Hürden in der Kundengewinnung?

Kysymykseen vastanneet: 571

	eher ein Problem (arvo: 1)	eher kein Problem (arvo: 2)
Zeitraumen insgesamt (ka: 1,494; yht: 571)	50,6% 289	49,4% 282
vertriebliche Kompetenz (ka: 1,574; yht: 571)	42,6% 243	57,4% 328
fachliche Kompetenz (ka: 1,918; yht: 571)	8,2% 47	91,8% 524
passende Akquisemethoden (ka: 1,448; yht: 571)	55,2% 315	44,8% 256
Inhalte der Kundenansprache (ka: 1,669; yht: 571)	33,1% 189	66,9% 382
konsequente Umsetzung (ka: 1,403; yht: 571)	59,7% 341	40,3% 230
geeignetes Adressmaterial (ka: 1,531; yht: 571)	46,9% 268	53,1% 303
zu wenig Akquisezeit (ka: 1,482; yht: 571)	51,8% 296	48,2% 275
Lust / Motivation (ka: 1,499; yht: 571)	50,1% 286	49,9% 285
Hemmungen in der Direktansprache (ka: 1,487; yht: 571)	51,3% 293	48,7% 278
tatsächlicher Bedarf beim Kunden (ka: 1,569; yht: 571)	43,1% 246	56,9% 325
Bedarfsermittlung beim Kunden (ka: 1,566; yht: 571)	43,4% 248	56,6% 323
starker Wettbewerb (ka: 1,455; yht: 571)	54,5% 311	45,5% 260
Preis (ka: 1,653; yht: 571)	34,7% 198	65,3% 373
Attraktivität des Angebots (ka: 1,855; yht: 571)	14,5% 83	85,5% 488
Beschreibung des Angebots (ka: 1,781; yht: 571)	21,9% 125	78,1% 446
Nutzenargumentation (ka: 1,753; yht: 571)	24,7% 141	75,3% 430
Alleinstellungsmerkmale (ka: 1,571; yht: 571)	42,9% 245	57,1% 326
Erreichbarkeit der Zielkunden (ka: 1,492; yht: 571)	50,8% 290	49,2% 281
Entscheidungskriterien des Kunden (ka: 1,426; yht: 571)	57,4% 328	42,6% 243
Entscheidungswege beim Kunden (ka: 1,35; yht: 571)	65% 371	35% 200
Referenzen (ka: 1,713; yht: 571)	28,7% 164	71,3% 407
Image beim Kunden (ka: 1,729; yht: 571)	27,1% 155	72,9% 416
Bekanntheitsgrad in der Zielgruppe (ka: 1,327; yht: 571)	67,3% 384	32,7% 187
Verhandlungsgeschick (ka: 1,708; yht: 571)	29,2% 167	70,8% 404
ka: 1,578; yht: 14275	42,2% 6023	57,8% 8252

#### 34. Meine größten Akquiseschwächen sind (Text)

Bitte zumindest eine :- ) Bitte verzichten Sie hier auf Spam.

1. fehlender Mut
2. Faulheit
3. mich selbst verkaufen zu können
- 4.
5. Umstellung von Produktverkauf (Versicherung) auf Dienstleistungsverkauf (Coaching, Therapie)
6. Das Aufraffen
7. der Zeitrahmen im allgemeinen
8. dass ich nicht weiss, wie und wo ich jemanden ansprechen soll
9. Hemmungen am Telefon
10. Kundenbedarf
11. Telefonakquise, da ich dazu überhaupt keine Lust habe.
12. Bin absolut kein Verkäufer. Leider
13. Die Zeit, die Dienstleister für ihre Angebote brauchen
14. direkte Ansprache
15. nachfassen bei erstkontakt
16. Zeitverschwendung
17. Zeitmangel
18. nichts
19. Den richtigen Ansatz finden
20. momentane Motivation
21. keine
22. Ich bin zu "leise".
23. fehlendes Konzept
24. Unwissenheit über das Entscheidungs-Verhalten der Kunden
25. direkte Ansprache am Telefon - Kalkakquise
26. Telefonakquise
27. Der Markt
28. Der meist fehlende Draht zum Gegenüber!
29. Noch nicht genug nach Plan zu arbeiten
30. zu wenig Zeit
31. relativ neu im Vertrieb
32. Die direkte Ansprache des Kunden in Verbindung mit deren Erreichbarkeit und der Zeit, die Entscheidungen benötigen.
33. Telefoniere weder privat noch beruflich gerne
34. ich komme nicht richtig aus dem Quark. :- )
35. Kalkakquise
36. Konsequenz, Verhandlungsgeschick
37. Das ich zeitweise keine Zeit habe, aber eben durch Aufträge bedingt
38. Kalkakquise kann ich nicht ;- )
39. Naivität
40. ich bin kein Verkäufer
41. Konsequenz
42. Schüchternheit
43. :- )
44. Sich regelmäßig (!) Zeit dafür zu nehmen
45. permanente Ansprache
46. Lust und Motivation
47. Ungeduld
48. Konsequenz
49. zu viele Leute sind daran beteiligt, kein einheitliches Konzept
50. Die Angst vor Erfolg
51. Telefonische Direktansprache schwierig
52. Motivation
53. keine
54. geeignete Adressen zu finden (nicht zu klein, nicht zu groß, von außen her praktisch nicht einschätzbar, wie Telefonate lehrten)
55. Ungeduld
56. Einseitigkeit in der Methodik
57. Innerer Schweinehund
58. die zukünftigen Kunden finden und ansprechen
59. Zu direkte Wortwahl
60. Zu starten ;- ) - d.h. mit der Kalkakquise loszulegen
61. Nutzenargumente (Kommunikation): Wirkung überzeugungsabhängig
62. Hemmungen
63. die richtigen Worte am Telefon zu finden
64. Desinteresse an Akquise.
65. Disziplin
66. Zuwenig Zeit.
67. Finden von Kunden, bei denen Bedarf besteht
68. Es überhaupt mal zu machen. Ich akquiriere gar nicht initiativ. Ausser in XING zwischen den Zeilen ;- )
69. konsequenz zu telefonieren
70. Hemmungen in der Direktansprache
71. mangelnde Erfahrung
72. Referenzen
73. mangelhafte Schlagfertigkeit - Einwandbehandlung statt
74. Sich nur auf den Kunden zu konzentrieren.
75. Zeit
76. cold calling

77. Konsequenz in der Zeitplanung
78. Ungeduld
79. Ausdauer
80. Nachgiebigkeit
81. zu oft mit der Tür ins Haus fallen
82. Lust/Motivation
83. kann mich nicht zum Aquirieren motivieren
84. zur Verfügung stehende Zeit während der Geschäftszeiten
85. Abgrenzung im finanziellen Bereich
86. Zeitmangel
87. Unsicherheit
88. Mich zu überwinden, es regelmäßig zu tun
89. Verkäuferische Rhetorik
90. Hemmungen
91. Bescheidenheit
92. der zeitliche Rahmen
93. mangelnde Motivation zur Akquise
94. Mangelnde Motivation
95. Der erste Kontakt
96. Konsequents und die angst vor Dirket ansprache
97. Zeitliches Problem
98. Faulheit
99. Hemmungen beim Ansprechen
100. zu faul - bzw. zu viel laufendes Geschäft, um mich um Aquise zu kümmern.
101. Kundenansprache
102. nach mehreren Absagen, sich neu zu motivieren
103. Zeit
104. Nicht hartnäckig genug
105. Vertriebsneuling, aber ich muß
106. Die absolute Konsequenz
107. Disziplin in der kontinuierlichen Umsetzung
108. -
109. kein Verkäufer
110. Abschluss
111. Empfehlungsnahme
112. Erkennung von unseriösen Kunden
113. Bekanntheitsgrad
114. Konsequenz
115. wenig Zeit
116. Präsentation
117. Die nötige Zeit zu finden
118. Keine Lust auf Cold Calls
119. Erklärung der Dienstleistung
120. zeitmangel
121. Telefonansprache
122. Konsequente Durchführung wird vernachlässigt
123. Kaltapuisse
124. Durchhalten Konsequenz
125. Kontinuierlich immer wieder nachfragen
126. dem Kunden zu dienen, auch wenn ich die Vorgehensweise nicht für sinnvoll halte
127. ich kann einfach nicht verkaufen, weder produkte noch mich selbst. ich habe eine große hemmschwelle, manipulative techniken einzusetzen
128. Spaß an Telefonakquise
129. fehlende Kontinuität
130. Wenig Motivation und keine Ader für Verkauf der eigenen Arbeit.
131. Mein Alter (59 Jahre)
132. Erstkontakt
133. serlten Zeit und Lust
134. Frustrationstoleranz
135. Faulheit
136. nicht direkt genug
137. keine Regelmässigkeit
138. Kundenansprache
139. Inkonsequenz
140. Initiative, Zurückhaltung, Durchsetzungsvermögen
141. Nachfassen
142. :-)
143. Zu gutmütig
144. Schwierigkeiten an die Entscheider zu kommen
145. fehlende Konsequenz
146. Weitere Zielgruppen aktiv angehen
147. zu nachgiebig
148. Konsequenz und Antrieb
149. mein Alter
150. Ungeduld + am Telefon
151. Mut zum telefonieren
152. konsequente Umsetzung/Nachverfolgung bei "schwachen" Reaktionen
153. Planvolles vorgehen
154. Regelmäßigkeit
155. genaue Beschreibung was Prana ist
156. mal richtig anfangen.
157. Fehlende Hoffnung auf Erfolg

158. Faulheit
159. Motivation
160. Unerfahrenheit
161. Entscheider und Bedarfsträger für Interim-Management zu finden
162. Neu in der Akquise
163. Motivation bei langen "Durststrecken"
164. Inkonsequenz
165. scheu
166. s.o.
167. Hinauszögerung
168. Bekantheit
169. Den richtigen Weg beim jeweiligen Kunden zu finden.
170. Hemmung vor der Direktansprache
171. Direktansprache
172. Kaltakquise
173. Kaltaquise, Direktansprache
174. Nach mehreren Absagen, weiterhin am Tag motiviert zu sein
175. Entscheidungskriterien beim Kunden
176. Hemmungen bei der Kaltakquise
177. zum Teil unplanmäßige Aquise
178. wenig Lust zu persönlicher Kommunikation
179. Konsequenz bei der unmittelbaren Kundenansprache
180. Zielgruppe schwer erreichbar
181. zu wenig Mitarbeiter :))
182. Abschlüsse
183. Hemmungen bei der Ansprache
184. oftmals Hemmungen, eher große Zurückhaltung, um niemanden etwas ?über zu stülpen"
185. Zeitmangel
186. Lust und Motivation
187. Zeitmangel
188. den Kunden vom nutzen eines hochwertigeren Verfahren zu überzeugen wenn der Preis deutlich höher ist, dieser sich allerdings auf den zweiten Blick rechnet.
189. Mal so, mal so
190. mache manchmal noch ein zwei Sachen nebenbei.
191. Kaltakquise per Telefon
192. Selbstverkauf
193. Angst :-)
194. den inneren Schweinehund überwinden
195. jede art von katlaquise
196. Sie dazu zu bewegen und zu überzeugen mit mir, statt mit anderen Dienstleistern zu arbeiten.
197. ich kann nicht 1000%ig hartnäckig sein ;-)
198. Angst vor Ablehnung
199. Keine Ahnung
200. Differenzierung zu den Wettbewerbern
201. Zu feige bei der Kaltakquise
202. Überwindung anzufangen
203. ungenaue Zieldefinition
204. Mangelnde Kontakte für Positionen meines Profils
205. Unerfahrenheit
206. ziehe Internet vor: mails, kostenlose Anzeigen, Foren
207. Angst vor dem Nein - gar nicht erst anfangen;
208. Sicheres Auftreten
209. Inkonsequenz
210. Kein Mut zur Kaltakquise
211. faulheit
212. Sicheres Verhandlungsauftreten bei persönlichem Kontakt
213. komplizierter Markt
214. Adressenauswahl
215. Profil
216. Zeitliche Begrenztheit
217. zu schwach besetzte Aquisition,
218. Inkosequenz
219. nicht hartnäckig genug
220. Der erste Schritt.
221. Erstgespräch überzeugend führen
222. Keine Kontinuität, fehlende Motivation
223. Angst vor Aufdringlichkeit
224. Faulheit!
225. Abhängigkeit vom Partner
226. Kontinuität
227. Erreichbarkeit der Kunden
228. keine Erfolge bei Anprache vieler Kunden (Newsletter etc.)
229. immer wieder eigenmotivation...
230. Es ging bisher ohne sehr gut
231. Frustrationstoleranz
232. hemmungen
233. Disziplin
234. Eindeutigkeit
235. ich
236. Ich kann mich nicht jeden Tag zur Akquisition aufraffen.
237. Lustlosigkeit

238. Unregelmäßigkeit
239. Ich tue mich schwer, für mich zu "werben".
240. nicht gut im verkaufen
241. mittelmässige Fremdsprachenkenntnisse
242. keine Disziplin
243. Kundenkontakte
244. Im starken Wettbewerb (im übertragenen Sinne) "hier bin ich, schaut her, ich bin besser als die anderen!" zu schreien
245. keine Lust auf Telefon
246. habe zu wenig Zeit
247. \*
248. Kaltaquise
249. Einen Zeitrahmen zu finden, der meinen Möglichkeiten als Alleinerziehendem Vater entspricht
250. Motivation
251. Motivation und Hartnäckigkeit
252. technische Kompetenz
253. Unorganisiert
254. ich will immer gleich mit der \*tür ins haus\*
255. Mangel an aktiver Zeitaufwendung dafür
256. Plan und die Umsetzung
257. Konsequenz
258. :-)
259. Keine Zeit, um ausreichend und äquat auf Kunden zuzugehen
260. Keine/wenig Erfahrungen
261. Gebe zu schnell nach, nur um den Kunden 100% zu befriedigen
262. Überzeugungskraft fehlt manchmal, möchte nicht aufdringlich sein.
263. Ungeduld, finanzieller Druck
264. erst Gespräch
265. Präsentationen
266. Adressen zu finden.
267. Lust / Motivation
268. Zeitlicher Ablauf
269. Ich bin kein sehr guter Zuhörer
270. Beschreibung des Angebots
271. fehlende Motivation
272. genaue Einschätzung der Zielgruppe
273. Der Akquise call auch als Nachfassaktion auf eine Aussendung
274. Konsequenz
275. Diziplin zur Akquise
276. Lust
277. Aus Erstkontakten Folgekontakte und letztlich
278. Kaltakquise - wie wann was
279. wenn ich selbst kaltakquise machen müsste...
280. Hemmungen
281. ungeduld
282. anzufangen
283. Erreichbarkeit der Entscheider
284. Anzahl der Empfehlungsgeber ist ausbaufähig
285. es tatsächlich zu tun
286. Direktansprache, Sich-Verkaufen
287. Das Selbstmarketing
288. Keine Lust zum Klinkenputzen
289. Direktansprache
290. eher Denken als Handeln
291. Schüternheit
292. Hemmungen in Ansprache
293. Bereitstellung von Werbemitteln.
294. Nachverfolgung
295. Abschlusschwaeche = wie bekommt man die entscheidende Unterschrift trotz Gegenwehr?
296. meist hemmungen und aufschieben
297. Gutgläubigkeit
298. sehe ich momentan keine. Vielleicht das Alter
299. Kaltakquise
300. Telefonarbeit
301. Spezialisierungen klar zu formulieren und angenommen zu bekommen
302. Den Zugang zu potentiellen Kunden finden.
303. Burnout
304. kein Akquiseprofi :-)
305. keien Geduld
306. keine
307. Preis
308. Naivität
309. hin und wieder Antriebslosigkeit
310. Ich bin zu schüchtern!
311. mangelnde Konsequenz
312. Konsequenz
313. ungeduld
314. Vertriebsmentalität
315. Der Abschluß
316. Erstkontakte machen per Telefon
317. zu wenig Controlling
318. verkaufen generell, hab mir das wirklich einfacher vorgestellt

319. zum richtigen Zeitpunkt
320. Kaltaquise
321. Mit des Wertes meines Angebotes bewusst zu sein, Preis fordern
322. ich habe zu wenig zeit eine neue pipeline auf zu bauen, da die auftraege von bestandskunden nur so rein sprufeln im moment, das risiko liegt darin, wenn der markt abkuehlt das wir zu abhaengig von den stammkunden sind
323. erfahrung
324. wenig Zeit
325. Das Findne des richtigen Ansprechpartners
326. Direkter Zugang zu Neukunden
327. von allem ein bisschen - Profi bin icg nicgnt
328. keine
329. Keine Lust
330. kann es einfach nicht
331. Überwindung die Aquise zu starten
332. dass ich denke, dass man mir meine Unsicherheit anmerkt
333. Inkosequenz
334. der innere Schweinehund bei Kalt-Telefonaten
335. Zurückhaltung
336. Motivation selbst zu akquirieren, verlasse mich sehr auf Partner und Referenzen, was aber seit mehr als 10 Jahren zu permanent stark steigenden Gewinnen bei sehr hoher Umsatzrendite geführt hat (vielleicht ist das der Grund)
337. Motivation
338. Erstkontakt am Telefon
339. unregelmäßige Aquise, Schwierigkeiten mit Kaltaquise
340. das Ansprechen
341. Noch keine Gedanken gemacht
342. Breiter regelmäßiger Marketing-Mix
343. Kaltaquise
344. Mut und Konsequenz
345. übereiltes Vorgehen
346. keine bekannt
347. die große meines Unternehmens - für manche Kunden zu klein
348. Begeisterung des Kunden
349. der innere schweinehund beim kalten erstkontakt
350. Methoden in der persönlichen Direktansprache
351. Zeitmangel und fehlende Möglichkeiten der persönlichen Ansprache
352. Aufhänger bei der Ansprache, kein Interesse
353. Zeit zu nehmen und wirklich direkt auf Leute zuzugehen.
354. kenntnis der kunden
355. Selbstbewußtsein u. fehlendes Redegeschick
356. Höflichkeit bzw. die Hemmung überwinden, jemanden
357. Keine Zeit
358. keine Lust, keine zeit
359. Aquise Talent
360. Disziplin in der Einhaltung sämtlicher Prozesse
361. Hemmungen bei telefonischer Kaltakquise, fehlende alternative Strategien
362. Keinen genauen Überblick über den Markt
363. Zeit zu finden oder zu nehmen
364. Zeit
365. Ungeduld, weise ständig auf mein Angebot im eMail Footer, aber die Neukontakte reagieren nicht darauf
366. anfangen
367. Dass ich zu erfolgreich bin
368. Kaltakquise
369. Zu viel Köche verderben den Brei - die Aufgaben werden je nach Zeit vergeben, sodass Kunden häufig mit unterschiedlichen Leuten reden
370. nicht immer lust
371. Der Start... ans Telefon...
372. Die konsequente und disziplinierte Umsetzung
373. keine ausgereifte Vorgehensweise, sporadische Aktionen
374. fehlende Zeit für die persönliche Ansprache
375. Verhandlungsgeschick
376. Das Anfangen, den Hörer in die Hand zu nehmen und loszulegen
377. Ansprachewege potentieller Kunden ausfindig zu machen
378. es einfach zu TUN
379. Kaltakquise
380. zum Telefon greifen um anzurufen
381. Einzelkämpfer
382. mangelnde Zeit
383. zu wenig Zeit
384. das erkennen eines echten bedarfes
385. Angst vor der Ablehnung durch den Kunden
386. Unbehagen bei Telefonakquise, lieber persönlich
387. Lustlosigkeit
388. Ungeduld und konsequente Vorgehensweise
389. Wie mir grade aufgegangen ist habe ich eigentlich kein System.
390. Zeit
391. Unbekümmertheit
392. Kann mich selbst schriftlich nicht darstellen oder einbringen
393. fehlende Motivation
394. Direktansprache (kostet persönliche Überwindung)
395. TUN
396. Zeitfaktor für eigene Akquise

397. sich selbst anzupreisen
398. nicht konsequent genug am Ball bleiben
399. keine zu haben
400. Zeit
401. zu wenig Zeit
402. Ich gehe zu wenig raus. Da ich von zu Hause aus arbeite, habe ich den Eindruck,
403. Hemmungen in der Direktansprache
404. Phantasie
405. Zeit & Planung
406. bin zu unbekannt, komme daher nicht an die Entscheider ran
407. evtl. zu grosse Zurückhaltung
408. unerwartete Reaktionen
409. Direkte Kontaktaufnahme - "Klingeln putzen"
410. Zeit !!!
411. Zeit
412. keine richtige Akquise
413. Kaum Erfahrungen im Verkauf
414. Verkaufen allgemein
415. Motivation
416. Zu wenig Fachkenntnis
417. Fehlende Zielgruppenkontakte
418. f.das
419. ich schreibe lieber als anzurufen
420. auf den Kunden/Interessenten im "kalten Bereich" zuzugehen
421. Hemmungen bei der Direktansprache
422. Ungeduld
423. Kaltakquise
424. Texte schreiben
425. Die erforderlichen 10 Neukontakte pro Tag!
426. Zu direkt
427. keine
428. Bin ca. 90 % im Büro, keine Zeit/kein Interesse an Dienstreisen (mehr)
429. nicht konsequent genug, nachfassen fällt schwer
430. klare Marktpositionierung/ "das Besondere"
431. j
432. Ungeduld und Durchhaltevermögen
433. Wenig Aktivismus
434. Lust / Motivation
435. alles mit Vertrieb
436. unattraktives Äußeres
437. Ich bin sehr direkt.
438. am telefon (kalt)
439. Zielgruppendefinition
440. Kenntnis Acquisemethodik
441. Abhängigkeit als Franchiser (Partner)
442. kein Kommentar
443. Kalte Akquisition
444. konsequent dranbleiben
445. Abschlusssicherheit - Interesse da, aber zu wenig Aufträge
446. fehlender Mut bzw. Angst vor Zurückweisung
447. Motivation zum passenden Zeitrahmen der Aquise
448. Bescheidenheit
449. Konsequenz und planvolles Vorgehen
450. networking
451. Zeit
452. fehlender Bekanntheitsgrad
453. die ersten 3 Sekunden am Telefon
454. Faulheit
455. Direkte Ansprache
456. Zu wenig Zeit, da selbst in Projekten eingebunden
457. kann ich noch nicht sagen, da ich wenig ausprobiert habe;)
458. Argumentation des Kunden entschwächen
459. direkte Empfehlungsnahme
460. Permanente Motivation
461. erkenne zuviel Bedarf beim Kunden
462. Zeitverschwendung in Gesprächen ohne absehbaren Erfolg
463. von allem etwas
464. Die Konsequenz im stetigen Tun
465. Probleme beim Nachhaken
466. Telefonphobie ;-)
467. fehlende Übung in der Kundenansprache
468. mangelnde Akquiseerfahrung
469. Durchsetzungsvermögen
470. bin kein "Verkäufer",
471. Disziplin
472. ....
473. Sprachgewandtheit
474. ungedult
475. bin Informatiker - kein Vertriebler.....
476. Keine Erfahrungen z.B. mit Kaltakquise
477. Ich könnte mehr Zeit gebrauchen.
478. mündlich

479. akquise macht mir keinen spaß
480. Persönliche Gespräche, auch am Tel.
481. keine Zeit
482. bin neu selbständig
483. zuviel reden
484. konsequente Verfolgung von tel. wiedervorlagen
485. Abschlussfrage
486. Dass ich gerne dem Kunden alle Details erkläre.
487. regelmässige Beschaffung neuer Adressdaten
488. Zeitmangel
489. der Einstieg in das Gespräch
490. - Telefonische Kaltaquise funktioniert nicht (Frau-Mann-Konstellation besser!?, Stimme am Telefon!?)
491. keine
492. zu wenig Selbstvertrauen in meine vertrieblichen Fähigkeiten
493. Zeitmangel
494. Hemmschwelle muß überwunden werden
495. direktes ansprechen bzw.suchen der kunden
496. Kontinuität
497. Dranbleiben
498. Mutlosigkeit
499. Frustrationstoleranz
500. zu zackig
501. keine lust, und kein Interesse, es liegt mir nicht
502. mangelnde Systematik
503. zu wenig kreativ
504. Unentschlossenheit
505. Unerfahrenheit
506. die Quantität
507. Bequemlichkeit
508. Zeitmangel
509. Abschlussicherheit
510. damit zu beginnen
511. Geduld
512. Mangelnde Kontinuität
513. :-)
514. Vom Arbeitgeber aufgezwungener Zeitmangel. Unglaublich aber wahr.
515. keine richtige methode, wenig zeit
516. Selbstmotivation
517. telefoniere nicht gerne
518. Beim Kunden sofort festzustellen, ob er überhaupt über die finanziellen Mittel verfügt.
519. Kaltakquise
520. mangelhafte Vorbereitung vor Erstkontakt
521. Motivationsmangel beim Griff zum Hörer
522. \*Bequemlichkeit
523. Hemmschwelle
524. Kaltakquise
525. kein Verkäufer
526. Texten
527. Zielgruppe finden
528. Zuviel nebenher tun (zu müssen)
529. Telefoniere nicht gerne
530. Selbstüberwindung zur Terminierung
531. Unwissenheit über den Grad der fachlichen Kompetenz des Angesprochenen.
532. konsequente Umsetzung der Akquise
533. Präsentationen
534. NA
535. ungedult
536. Direkte Kundenansprache
537. nicht Zielgruppenspezifisch
538. dass ich denke, dass man mir meine Unsicherheit anmerkt
539. Konsequenz
540. Kalt anrufen
541. nicht konsequent genug
542. Erfahrung
543. Der letzte Schritt zum Abschluss
544. Ich will immer beraten, verkaufen wäre wohl manchmal angebrachter.
545. fehlendes Netzwerk
546. Wenig Disziplin am potentiellen Kunden dranzubleiben
547. Zeitmangel
548. Hemmungen in der Direktansprache
549. Geeignete Mittel auswählen und die Motivation Auftragsvermittler und Kooperationspartner zu finden
550. Ungewöhnlich
551. Finden der richtigen Partner die meine Produkte auch verwirklichen
552. Mischung aus Generalist und Spezialist überfordert
553. Abschluss
554. Tagesform
555. Zeit
556. Keine Lust auf lange Autofahrten..
557. Preisdurchsetzung
558. keine konsequente Umsetzung bzw. keinen genauen Plan
559. ^trau mich nicht



- 560. Nervosität
- 561. eigene Überzeugung vom Produkt
- 562. sdsssds
- 563. fehlende Branchenkontakte
- 564. Kann mich nicht verkaufen - andere schon :-(
- 565. Kundenbedarf ermitteln
- 566. USP
- 567. Hemmungen bei der ersten Anrede
- 568. Bekanntheitsgrad
- 569. Motivation fehlt
- 570. Verkäufersche "Taktik", bin eher schnörkellos
- 571. Motivation
- 572. keine Zeit

- 1. Kurze aussagefähige Texte, die die Alleinstellung erkennenlassen.
- 2. Motivation
- 3. Nachhacken
- 4. externe DL verlangen abenteuerliche Preise für NIX
- 5. Frühe erkennen von Chancen
- 6. Kontinuität
- 7. Die Preisgestaltung
- 8. Preisverhandlungen schwierig
- 9. Keine festen Zeiten pro Woche eingeplant (z. b. fest 1 Stunde pro Tag Kaltakquise)
- 10. der "knackige" E-Pitch
- 11. Background
- 12. auf den Punkt
- 13. Zeit
- 14. kein konsequentes Cross- und Upselling
- 15. Unsicherheit bei der Ansprache
- 16. Identifikation derjenigen Kunden, die Bedarf an meinen Dienstleistungen haben
- 17. Überwindung
- 18. mangelnde Aggressivität
- 19. die Überwindung, damit ANZUFANGEN
- 20. den richtigen Zeitpunkt für eine erfolgreiche Akquise zu finden - zunächst Absage und (z.T. Jahre) später erhält die Konkurrenz den Auftrag
- 21. geringe Marge dadurch geringe finanzielle Mittel
- 22. Der absolute Wille zur Zielerreichung
- 23. Regelmäßigkeit
- 24. Bedarfsbewusstsein beim Kunden
- 25. Zeit
- 26. fehlende Konzentration
- 27. Angst vor Ablehnung
- 28. Adressmaterial
- 29. Antriebslosigkeit
- 30. Zeitprobleme
- 31. wenig engagiert den Nutzen erklären
- 32. mangelnde Erfahrung
- 33. nachfassen, Rückrufe
- 34. Interim-Management wird bei vielen noch nicht als "seriös" empfunden
- 35. ansprach
- 36. Den Mut für die Kaltakquise zu haben.
- 37. Ein Nein nicht persönlich zu nehmen
- 38. Zeitplan
- 39. Darstellung
- 40. fühle mich nicht gut genug vorbereitet
- 41. Fehlende Motivation
- 42. Zu wenig Abschlüsse
- 43. meine Produkt-Darstellung fehlt noch: Flyer, Dokumentation
- 44. kein konsequenter Plan mit Umsetzung
- 45. Alleinstellungsmerkmal
- 46. Zurückhaltendes darstellen der eigenen Stärken
- 47. Zeit,
- 48. zu sozial
- 49. keine eigenenn verkaufsaktivitäten
- 50. Noch keine sichere Methode gefunden
- 51. Trägheit
- 52. tatsächlich auch Zeit
- 53. Abschlusstechnik
- 54. geeignetes Adressmaterial
- 55. mangelnde Vorbereitung auf den einzelnen Kunden
- 56. Unsicherheit dabei, direkt die GL-Ebene anzusprechen
- 57. sich zu wenig Zeit nehmen
- 58. Adressensuche
- 59. Zeitrahmen
- 60. Priorisierung
- 61. vorurteile gegenüber meiner branche (werbeagentur)
- 62. Finde nicht die richtigen Entscheidungskriterien heraus
- 63. Entscheider anzusprechen, da nie anwesend!
- 64. geeignetes Adressmaterial
- 65. Zweifel
- 66. Ich kann mir nicht gut Namen merken

67. fehlende Zeit
68. ausfindig machen der Zielgruppe
69. 'Aggressiv' auf Personen mit Verkaufsangebot zugehen.
70. Schreibfaulheit
71. Aufträge zu akquirieren
72. immer wieder daran zu denken, akquise zu betreiben
73. auf persönlicher Ebene Kontakt herstellen
74. Identifizierung des richtigen Ansprechpartners
75. Inkonsequenz
76. Ich bin nicht systematisch in der Vorgehensweise.
77. delphische Kundenansprache
78. Follow-up nach abgeschlossenen Aufträgen (Kunden 'warmhalten')
79. der richtige Ansprechpartner
80. Vorstellung des Büroprofils
81. nicht konsequent genug
82. Akquise im Moment nur über Bekannte
83. Ausdauer
84. Regelmäßige Beschaffung von neuen Adressen
85. beharrlichkeit
86. Das größte Problem liegt in der sehr speziellen, für viele ungewohnten Situation. Ich entwickle Konzepte für Innovationen, die ich nur gegen NDA herausgebe. Damit haben viele ein Problem, die das nicht gewohnt sind. Vermeiden lässt sich das nicht.
87. kann mich selbst schlechter verkaufen als andere/s
88. Reaktanz des Kunden, Zeitmangel des Kunden
89. etat
90. eventuell mit meiner Ansprache zu nerven
91. Ungeduld
92. durchhalten
93. Das "Den Hörer in die Hand nehmen" - Problem
94. Potentielle Kunden ausfindig machen
95. Erstkontaktaufnahme
96. Nachhaltigkeit beim Kundenkontakt
97. Hemmungen bei der direkten Ansprache
98. Kontaktfreudigkeit
99. kein genauer Ablaufplan
100. unangenehme Gefühle dabei
101. Überfälle niemanden mit Werbung / Kaltakquise
102. Konsequenz bei Neukundengewinnung
103. Zeitmangel
104. Motivation
105. dass es für die Meisten noch ungewohnt ist.
106. Produkt ist zu neu, Verbraucher hat Bedarf, finde keinen Vertriebspartner
107. Zeit
108. Nachakquise nach einem Auftrag für Folgeaufträge
109. Zeitliche Probleme
110. Verzettelung in "Verwaltung", Überforderung der prospects
111. wenig Kontakte
112. Hemmschwelle bei Direktansprache
113. Nuscheln am Telefon
114. auch Durststrecken und Frust durchstehen
115. Das Wort und Thema "Unternehmensberatung" im Bezug auf den Ruf
116. Ehrlichkeit
117. fehlendes konsequentes Nachfassen
118. Wenig Erfahrung
119. Kontinuität
120. Drang zum Missionieren
121. Die Lust, permanent Akquise zu betreiben
122. Kaltakquise
123. Abneigung gegen Telefongespräche
124. Abschlußfrage
125. Wenn im Einsatz beim Kunden, bleibt zu wenig Zeit dafür
126. Akquise find ich irgendwie peinlich: -)
127. unorganisiert, Abschluß, Einwand
128. erst Termin dann Produkt verkaufen
129. Focus Qualität vor Quantität nach oben durchzusetzen
130. - Ausdifferenzierung des Angebots: Management, Organisation und Vermittlung rund um Kunst & Kultur!?
131. Kein etabliertes System
132. zu "oberflächliche" Präsentation der Produkte
133. Zu langer Denkprozess vorm Telefonieren
134. \*fehlende Akquisemotivation
135. Reaktion bei unwirschem Verhalten
136. keine Zeit
137. zu hektisch werdende stimme
138. Akquise wird langweilig.
139. den pot. Kunden machmal
140. Verkaufsargumentation

1. Preise in angemessener Höhe durchsetzen.
2. Direktansprache in Masse
3. zurückhaltend
4. Glaubwürdigkeit

5. Zeit !!!
6. ich schaffe zu wenig Kontakte, als dass sich der zeitliche Aufwand rentiert (zumindest in letzter Zeit, da Auftragslage aktuell gut)
7. Erreichbarkeit
8. Vermutung der Sinnlosigkeit der Akquise
9. keine Lust auf Kaltakquise
10. Zurückhaltung
11. zu wenig aufdringlich
12. zu hohe Erwartungen an "Passgenauigkeit" mit gegebenen Anforderungen
13. Meine preisliche Vorstellung darzulegen und durch zu setzen.
14. Umsetzung durch Mitarbeiter
15. Fehlende Referenzen/1a-Empfehlungen
16. ich weiß nicht genau, was Kunden wollen, brauchen
17. Zielgruppe noch nicht klar genug definiert
18. Produkt ist nicht mehr so "sexy"
19. ich bin oft zu hartnäckig
20. Finde nicht immer die besten Beduerfnisse heraus.
21. konsequente Umsetzung
22. Mentalität und Markt in Deutschland für unsere Dienstleistung
23. Ungedult
24. Frage nach dem Sinn ...
25. Ich investiere nicht genug!
26. Überschreitung des Zeitrahmens
27. der akute Bedarf
28. Mehrfaches Nachfassen bei langen oder schwierigen Entscheidungswegen
29. Kunde hat wichtigere Themen im Tagesgeschäft
30. Das ablenken lassen durch "vermeintlich" wichtigere Dinge
31. Werbemittel beschränkt
32. Budget
33. Was meinen Sie mit "Spam" hier???
34. knappe Finanzierungsmöglk. für externe Unterstützung
35. Kommt ein Auftrag, kommen gleich mehrere et vice versa
36. beim telefon manchmal unsicher
37. - Ansprache / Recherche diverser, unterschiedlicher Kundengruppen
38. Bisweilen Tendenz zum 'labern'
39. zu viele Anbieter
40. nervös werden bei "aggressiven" gesprächspartner

### 35. Meine größten Akquisestärken sind (Text)

Bitte zumindest eine. Bitte verzichten Sie auch hier auf Spam. Danke!

1. Kompetenz
2. Referenzen
3. meine Ergebnisse
- 4.
5. Kontaktfreude, Sprachliche Überzeugung im Direktkontakt.
6. fachlich gut
7. fachliche Kompetenz
8. schnelle Reaktionsfähigkeit
9. im persönlichen Gespräch
10. Spezialisierung
11. ich bin einfach gut und werde empfohlen
12. Bin auf meinem Gebiet ziemlich gut. Wenn nicht einer der besten.
13. Responseraten
14. Kreativität
15. fachkompetenz, auftreten
16. am telefon, wenn ich den richtigen mal habe
17. Seriöse und vertrauenswürdige Ausstrahlung
18. alles
19. Ehrlichkeit, Vertrauen
20. Motivation
21. keine
22. meine Erfahrung
23. gute Argumentation und Ausdrucksfähigkeit
24. Alleinstellungsmerkmal
25. Netzwerkabende
26. Email
27. Bedürfnisse des Kunden kennen
28. Die Gelassenheit im Umgang mit Personen, wenn die Chemie stimmt.
29. Keinerlei Angst auf Kunden zuzugehen
30. rede wie ein Mensch und über Tatsachen, kein Blabla
31. Offenheit
32. Wenn ich Kontakt mit dem Entscheider habe, dann habe ich meist auch einen Neukunden.
33. Fachkompetenz
34. gute Argumentation und überzeugendes Auftreten.
35. Networking
36. Kommunikation, Kompetenz
37. Mut zur Lücke
38. Glaubwürdigkeit/Fachwissen
39. Verhandlungsgeschick
40. Kommunikation - den Kunden \*abholen\* - Menschen finden
41. Direktansprache
42. Email-Akquise
43. :-)
44. Klares Profil
45. ?
46. Fachkompetenz
47. Zuhören
48. Attraktivität des Angebots
49. Alleinstellungsmerkmal der angebotenen Dienstleistung
50. Den Kunden von dem Bedarf überzeugen, wenn der Kontakt erstmal da ist
51. ich kann schnell Vertrauen schaffen
52. Alleinstellungsmerkmale
53. Fleiss und Plan
54. der bereitwillige Griff zum Telefon
55. Spezialistentum
56. Beim Alleinstellungsmerkmal aus Scheiße Gold machen
57. Überzeugungskraft, Empathie
58. Alleinstellungsmerkmal
59. Zu direkte Wortwahl
60. Gute Telefonstimme, komme seriös rüber
61. Fachliche Kompetenz
62. Telefon
63. Humor
64. Ich brauche keine (Akquise).
65. Systematik
66. Probleme des Kunden verstehen und Lösungen anbieten.
67. Das Angebotsspektrum
68. Klartext. Wie mir der Schnabel grad gewachsen ist. Via alle Medien. Nicht Bühnenscheu. Egal ob Telefon, Internet-Forum oder live.
69. begeisterungsfähigkeit
70. fachliche Kompetenz
71. fachliche Kompetenz
72. Argmumentation
73. gut zuhören - tatsächliches Ziel raushören
74. Gute zwischenmenschliche Beziehung
75. Zuhören
76. das kundengespräch
77. Persönliches Gespräch

78. Argumentationsfähigkeit
79. Kontakte knüpfen
80. Freundlichkeit
81. Professionelle Arbeit und damit Weiterempfehlung
82. Optimismus
83. gutes Gespür für Kundenprobleme und deren Hintergründe
84. sobald ein Akquisethema gefunden ist, kompetente Beratung bzgl. sinnvoller Alternativen
85. Charisma , Qualität
86. Networking
87. Authentizität
88. Im persönlichen Kontakt verkaufe ich mich sehr gut.
89. Fachliche Kompetenz
90. Argumentation
91. Authentizität
92. sehr kommunikativ
93. gute Referenzen
94. Schnelle gewinnung eines "Drahts" zum Kunden
95. Die Überzeugung, wenn der Kontakt da ist.
96. ist das eis gebrochen bin ich gut und überzeugend
97. Interesse am Kunde und dessen "Probleme"
98. Rhetorik
99. Technische Kompetenz
100. Dynamischer Auftritt
101. Motivation
102. geringe Kosten
103. Kompetenz bei Rückfragen
104. Sympathiegewinnung
105. Ehrlichkeit
106. Hartnäckigkeit
107. Das "richtige" Angebot zu haben
108. -
109. gutes Portfolio
110. Angebot
111. Ein Grund für einen Anruf findet sich immer
112. Schöne Frage, wo soll ich anfangen? ; )
113. Alleinstellungsmerkmal
114. Fachkompetenz
115. Verhandlungssicher
116. hartnäckig
117. Verhandlungsgeschick
118. Beim Kunden im Gespräch: Zuhören und nicht sofort verkaufen
119. Meine Persönlichkeit
120. Technischererfahrung
121. Infobriefe
122. Überzeugungskraft bei pers. Gesprächen/Vorträgen
123. persönliche Darstellung meiner Kompetenz
124. Kundengespräche
125. Kundennähe
126. großer, breit aufgestellter Erfahrungsschatz macht eine DL aus einem Guss möglich
127. das was ich tue, tue ich gut. ich bekomme meine kunden hauptsächlich über mundpropaganda.kompetenz
128. Nachhaltigkeit
129. Ermittlung des Bedarfzeitpunktes
130. Originalität des Auftritts, Ausstrahlung und Persönlichkeit.
131. Kompetenz
132. Termin, Angebotsverfolgung
133. Gesprächsstrategie
134. Fachliche Kompetenz
135. Motivation
136. fachlich kompetent
137. im persönlichen Gespräch
138. konsequenz
139. --
140. Fachkompetenz, Kreativität, Freundlichkeit
141. Kontakte
142. Direktansprache
143. verbales und nonverbales verhalten
144. gute Mundpropaganda
145. persönliches Auftreten
146. Vertrauensaufbau
147. Rhetorik
148. eigentlich keine
149. Offenheit
150. Beim Kunden selbst
151. Offenheit
152. Eigenes Telefonmarketing im Haus
153. Überzeugen im direkten Gespräch
154. Persönliches Auftreten
155. Vorführen was Prana kann
156. sympatie
157. Motivation durch mein gutes Produkt
158. Erfahrung
159. Kundenkontakt

160. Ohne Hemmungen (meistens) :-))
161. viel Erfahrung und Kompetenz
162. Persönliche Ansprache
163. lange Erfahrung - gute Telefonstimme - hat sich schon oft
164. Gute Arbeit
165. wirkung
166. s.o.
167. Eigentlich brauchen viele unsere Dienstleistung
168. persönliche Kontakt
169. Meine offene Art führt meist zu angenehmen Gesprächen.
170. das Zweitgespräch
171. auf den Kunden eingehen
172. Networking
173. Bedarfsermittlung, persönliche Gespräche
174. Dem Kunden zu zuhören, menschlicher Umgangston und faires Miteinander
175. Überzeugungskraft da gutes Produkt
176. Kundenansprache
177. Gutes Eingehen auf Bedarf und Fragen des Kunden
178. Nutzen, Vorteile und Konkurrenzabhub für die Zielperson auf den Punkt bringen
179. Zeit
180. Kompetenz
181. Persönlichkeit
182. Kontaktaufnahme (Telefonaquise)
183. überzeugende Argumentation
184. Eingehen auf den Gesprächspartner
185. Direktes Kundengespräch
186. Empathie
187. Kundenbindung
188. am bestehenden Kunden eine Zusatzleistung verkaufen!
189. Eigentlich keine richtige Stärke
190. Direkte und freundliche Ansprache
191. Suchmaschinenoptimierung
192. Kompetenz
193. bestehende Referenzen
194. Fachliche Kompetenz
195. durch eigene veranstaltungen
196. Eingehen auf Kundenwünsche
197. zwischenmenschliche Beziehungen, Fairness,
198. Sprachgewandheit
199. Kompetenz
200. Freundlichkeit, die aber auch manchmal ausgenutzt wird
201. Überzeugung im persönlichen Gespräch, wenn es dann erst mal soweit ist :-)
202. sehr gute Beratung
203. fachliche Kompetenz
204. Das bin ich selber mit meiner CV
205. Wille ist da
206. ich erreiche viele Leute, kann gut Teilnehmer generieren
207. Charme / schaffen einer angenehmen Atmosphäre
208. Verhandlungsgeschick
209. Überzeugungskraft
210. überzeugendes Auftreten
211. meine person
212. Gute Kenntnisse im Bezug auf die Forderungen, Wünsche und Notwendigkeiten der Kunden
213. Attraktive Angebote
214. Fachwissen
215. Bestandskundenansprache
216. Ruhige sachliche Art
217. Alleinstellung, fachliches Know How, Preis
218. Fähigkeit, schnell ein Empathiegefühl aufzubauen
219. Einfühlungsvermögen
220. Wenn Kontakt, dann genaues Zuhören und erkennen des Bedarfs
221. schnell angenehme Atmosphäre schaffen
222. Überzeugungskraft, Motivation, Bekanntheitsgrad
223. Natürlichkeit, Ehrlichkeit
224. persönliche Gespräch!
225. überhaupt keine richtige Stärke
226. persönliche Beigesterung
227. Gesprächsführung
228. Sehr gute Homepage (insbes. umfangreiche Inhalte)
229. beharrlichkeit, absolute verlässlichkeit, termine einhalten, kommuikation
230. Selbstbewußtsein beim perönlichen Gespräch
231. Bedarfsgerechte Angebote
232. einfühlungsvermögen
233. Kommunikation
234. Methodenwissen
235. Bedarfsermittlung
236. Mein Fleiß, meine Zielstrebigkeit, mein Durchhaltevermögen.
237. Stimme, Sprache
238. Vertrauenswürdigkeit, Integrität
239. Sehr gute Kompetenz im Produkteinsatzbereich.
240. überzeugend

241. 24h nach Kundenwunsch
242. Analyse der Kundenwünsche
243. Überzeugung
244. meine sehr persönliche verbindliche Art
245. gutes und einfaches verkaufsgespräch
246. souverän am Telefon
247. \*
248. lokale Bekanntheit, daraus resultierende Offenheit für das Angebot
249. Klare Ansprache und Ziel orientierte, Kunden bezogenes Angebot
250. Fachliche Kompetenz
251. Fachliche Kompetenz und Erfahrung
252. Kommunikationsfähigkeit
253. Überzeugungsvermögen:)
254. ich nutze zunehmend nlp
255. Überzeugungskraft
256. Gute Gesprächsführung - meist überzeugend
257. Emotionale Intelligenz
258. :-)
259. Absolutes Alleinstellungsmerkmal
260. Meine Dienstleistung
261. gehe auf die Kunden ein.
262. Menschen sollen gefördert werden, dies unterstütze ich durch gute Angebote
263. Authentizität, Humor
264. Zeilgruppe
265. Kaltakquise
266. Produktkenntnisse
267. fachliche Kompetenz
268. Ruhe und Gelassenheit
269. Überzeugungskraft
270. Attraktivität des Angebots
271. Freundliches Auftreten
272. Internationales Qualitätsniveau
273. Ich kann über meine Dienstleistung engagiert und mit viel Spaß reden.
274. Konsequenz
275. kontaktfreudig
276. Sympathie
277. Bei Bestandskunden Folgeaufträge
278. Bedarfsermittlung,
279. die geeigneten Personen für die Kaltakquise zu finden
280. Kompetenz
281. keine Kompromisse
282. neugierig, offen, wertschätzend
283. Know How
284. das persönliche Gespräch
285. fachliche Qualität
286. Netzwerke
287. Mich auf die Kundenproblematik einzulassen und Angebote zu entwickeln
288. Klarer Nutzen
289. Kompetenz / Erfahrung
290. Authentizität
291. gutes Angebot
292. Kompetenz
293. Sehr junges, dynamisches, erfolgreiches, gut ausgebildetes Team.
294. Eingehen auf den Kunden
295. Darstellung des Markenkonzepts, der Produktvorteile, usw.
296. nett, freundlich + ehrlich
297. Positives Denken
298. Gepflegte Kontaktdaten
299. Image bei bestehenden Kontakten
300. Sympathie
301. sprachliche und grafische Aufbereitung von Mailings
302. Ich höre gut zu und agiere gezielt.
303. ---
304. kommunikativ
305. Wer mich kennen lernt, kauft.
306. Charisma
307. Kompetenz
308. Zuverlässigkeit und Argumentation
309. Rhetorik! (bzw. Schriftsprache)
310. Ich kann mich gut auf meinen Kunden einstellen.
311. Vertrauenswürdigkeit
312. Natürlichkeit
313. Kompromislos
314. Offenheit
315. Offenheit
316. Expertenstatus durch regelmäßige Publikationen in Fachzeitschriften und Vorträge an Konferenzen
317. Innovation innerhalb der Mailings
318. im Gespräch
319. Persönlicher Auftritt und Vorstellung
320. networking
321. Zugewandtheit, Einfühlungsvermögen
322. Ich kenne den Markt und das Bedürfnis meiner Kunden

323. persönlichkeit
324. gute Kommunikative Fähigkeiten
325. Die direkte Ansprache
326. Persönliches Auftreten
327. Geduld :-)
328. Auftreten
329. gutes Adressmaterial
330. nett
331. Experte in meinem Bereich
332. Dass ich sympathisch und gut beim Kunden wirke
333. Zielsicher
334. schnell auf den Kunden, seine Bedürfnisse eingehen zu können
335. Verbindlichkeit
336. Fachliche Kompetenz und Überzeugungskraft
337. Kann mich gut verkaufen
338. Bedürfnisermittlung
339. gute Präsentationen, Vorträge
340. kompetenz
341. Preis
342. Persönliche Ansprache und Ausstrahlung
343. Networking
344. meine Dienstleistung und meine Ehrlichkeit (wenn lettesres überhaupt ein Stärke ist. bib mir da nicht so sicher
345. Vermutlich meine Argumentationsstärke, speziell im spontanen Umgang mit sachlichen Bedenken.
346. Kundenfocussierung, offensive Abschlussstärke
347. Mein Netzwerk
348. gute Rethorik
349. kann alles verkaufen, wenns sein muss
350. Gute Rhetorik, auch schriftlich
351. persönliche Ansprache und Vermittlung, Klarstellung neuer Ideen
352. Fach- und Methodenkompetenz
353. Alleinstellungsmerkmal - durch meinen schon bekannten Leitveranstalter
354. texte
355. konsequent u. ausdauernd
356. Zielstrebigkeit und gute Planung der Akquise
357. Das Produkt
358. beharrlichkeit
359. leider keine
360. Kontaktstärke generell
361. Verfassen von Mailings, Anzeigentexten etc.
362. Persönlicher Umgang mit Kunden
363. bekannte Firma in der Stadt
364. Direkte Ansprache
365. Bilingualität, Mehrstaatigkeit
366. zuhören
367. Mit den neuen sozialen Medien optimal zu arbeiten
368. fachliche Kompetenz
369. Ich spreche viele Sprachen. Da wir weltweit agieren hat das Vorteile. Menschen sind in ihrer eigenen Sprache zugänglich
370. power
371. Meine ehrliche Begeisterung zu meinen Produkten
372. sicheres und überzeugendes Auftreten
373. Fachkompetenz und Loyalität
374. fachliche Kompetenz, Image und hohes Vertrauen
375. Ich liebe mein Produkt
376. Im Gespräch bin ich gut, zugewandt, charmant.
377. persönliche Kundengespräche
378. Kompetenz
379. Abschlusserfolg beim Erstbesuch
380. Argumentation
381. fachliche Kompetenz
382. Freundlichkeit am Telefon
383. Knowhow
384. Ausdauer
385. Durchhaltevermögen, "dickes Fell"
386. Persönlichkeit
387. Referenzen
388. hemmungslos
389. Ich bin gut in dem was ich tue
390. Direkte Ansprache
391. Zielstrebigkeit
392. Gutes Allgemeinwissen, Kompetenz und Fachwissen
393. Fähigkeit, frei zu reden
394. Überzeugender persönlicher Auftritt/Präsentation
395. Ich kann es, wenn ich es endlich TUN würde
396. Herangehensweise
397. nettes, aber bestimmtes Auftreten
398. Kundenorientierung
399. never give up attitude
400. Verhandlungsgeschick
401. gute Argumentation und Freundlichkeit
402. mit menschen reden



403. Überzeugungskraft
404. Phantasie
405. Nach erfolgreichem Erstkontakt ist alles weitere kein Problem
406. Topprodukt auf Messen und Veranstaltungen direkte Ansprache und Vorstellung klappt gut
407. Überzeugung vom Nutzen meines Angebotes
408. Freundlichkeit, Spass
409. Absolute Freude im Umgang mit Neukunden, gepaart mit
410. Ich komme schnell mit Kunden ins Gespräch.
411. Wissen
412. Gute Angebote, Preisflexibilität und Umfang
413. Zuverlässigkeit und Kümmerermentalität
414. Gute und zuverlässige Auftragsabwicklung, gute Referenzen, zufriedene Kunden
415. meine Persönlichkeit
416. Das Gespräch mit den Kunden
417. Persönlichkeit
418. asdf
419. pffiffige anschreiben, viel frequenz aufgrund guter HP
420. wenn der Kontakt warm ist mit Hilfe von Beziehungspflege zu verkaufen
421. hohe Sachkompetenz
422. Biss
423. Mein Angebot
424. Weiterempfehlungen
425. keine Scheu vor Menschen
426. Gute Recherche
427. mein Profil ist auf dem Markt sehr gefragt, ich mache keine aktive Aquise :-)
428. Ausgezeichnetes Netzwerk, sehr gute Konditionen, hohe Loyalität,Oyalitätäfdhr
429. langjährige fachliche Erfahrung, wissenschaftlicher Unterbau
430. Fachkompetenz
431. Kunden finden, die zuhören
432. Portfolio und Kompetenz
433. Gute Partnerschaften
434. Erfahrungen in der Abschätzung des Kunden
435. Kompetenz
436. Fachliches
437. Ich bin sehr direkt. - Das ist sowohl Vorteil - als auch Nachteil.
438. alles schriftliche und im Gespräch mit dem Kunden (persönlich)
439. Kompetenz
440. persönliches Gespräch
441. Darstellung
442. kein Kommentar
443. warme Akquisition
444. keine Angst vor Neukontakten / Kaltakquise
445. schriftlicher Ausdruck
446. wenn ich erst mal am Zug bin, kann ich überzeugen
447. Direkte und klare Ansprache
448. Leidenschaft :-)
449. Verbindlich und kompetent
450. Direkte Ansprache
451. Hartnäckigkeit
452. Kreativität
453. wenn ich einmal warmgelaufen bin
454. Klarheit
455. Gute Produkte, tooler Service
456. Offene, ehrliche Beratung über Nutzen für den Kunden.
457. die guten Empfehlungen meiner Kunden
458. Freundlichkeit, Natürlichkeit
459. Fachliche Kompetenz, Erklärungen in einfachen Worten
460. Vertrauensbildung
461. Erkenne Bedarf beim Kunden, um Nachfassaktionen zu planen
462. Abschlußsicherheit
463. auch von allem etwas :-)
464. Schnell den wahren Grund für ein Ja oder Nein herausfinden zu können
465. Vertrauen gewinnen
466. Ehrlichkeit
467. Ideen
468. Freundlichkeit
469. Einfühlungsvermögen
470. kontaktfreudig
471. Offenheit
472. ....
473. Höflichkeit
474. hart im verhandeln
475. Referenzen
476. Ich weiß was ich kann und kann das auch überzeugend rüberbringen
477. Langer Atem, Nachhaltigkeit
478. schriftlich
479. authentisch, offen, ehrlich
480. Meistens weiß ich, wovon ich rede.
481. persönliche ansprache
482. Nuegierde
483. Argu.-Stärke
484. direkte ansprache

485. Begeisterung
486. Kommunikativ; Einfühlungsvermögen; zielorientiert; fachlich
487. klar strukturierte Abläufe / Angebote
488. Direkte Ansprache
489. Fachliche KOMPETENZ verständlich zu vermitteln
490. - strategisches Vorgehen bei Zielgruppenklarheit
491. Individuelle Ansprache
492. Zuhören können
493. persönliches Gespräch vor Ort
494. Hartnäckigkeit
495. trotz scheu recht charmant...
496. Beharrlichkeit
497. Begeistern
498. Zuhören
499. Originalität, Soziale Kompetenz, Empathie
500. klar in der argumentation
501. keine
502. Kundenvorteile suchen
503. sehr engagiert
504. Fachkompetenz
505. Fachliches Wissen
506. die Qualität und auch die Quantität, viel mehr als vor meiner Zeit im Unternehmen, immer noch nicht genug, aber viel besser als früher
507. Beharrlichkeit
508. Kein Problem auf Kunden zuzugehen
509. Kommunikationskompetenz
510. Kompetente Ansprache
511. Zuhören
512. Offenheit und offensichtlich funktionierende Lösungen
513. :-)
514. Verhandlungsgeschick und Anpassungsfähigkeit
515. meine telefonstimme, sympathie, verhandlungsgeschick
516. Telefonische Kaltaquise
517. eloquenz
518. Sehr großes Einfühlungsvermögen bei den Bedürfnissen des Kunden.
519. Humor
520. persönlicher Zugang - am Boden bleiben - wahrhaftig sein
521. Auf den Punkt bringen meines Anliegens
522. \*persönliche Gespräch
523. Verständliches Aufzeigen von Lösungswegen, Individualität
524. Aufgeschlossenheit, Kompetenz, Fachwissen,
525. referenzen
526. Grafische Umsetzung
527. Tel. Erstkontakt
528. Gute Atmosphäre herstellen
529. Fachkompetenz
530. Auftreten, Argumentation
531. Kommunikativer Zugang zum Kunden
532. Nutzung von Kundenempfehlungen
533. Meine Individuelle Art.
534. Nachhacken
535. argumentationsstärke
536. Hohe Fachkompetenz
537. direkter Verkauf
538. Dass ich sympathisch und gut beim Kunden wirke
539. Attraktive Anschreiben
540. Beim Kunden sein
541. freundlichkeit
542. Freundlichkeit
543. Kompetenz
544. Fachliche Kompetenz.
545. fachliche Kompetenz
546. Einfühlungsvermögen
547. ruhig, fachlich kompetent
548. fachliche Kompetenz
549. weiss nicht...
550. Ungewöhnlich
551. Auf Menschen zugehen
552. Referenzen
553. Preis
554. spontanität, souveränität
555. Zielorientierung
556. Offene Kommunikation und Ehrlichkeit, vernünftige und durchdachte Kalkulation
557. Argumentationsstärke
558. offen und direkte Ansprache, Kommunikation gesucht
559. bin ehrlich
560. Selbstvertrauen
561. Fachkenntnisse
562. dwew
563. Fachwissen
564. Gut im Kontakt

565. Unkompliziert
566. Vertrauenswürdigkeit
567. Produkt
568. Jahrelange Erfahrung
569. viel Erfahrung
570. Nachhaltiges Umsetzen und Verändern der Strategie
571. Kompetenz
572. meine Persönlichkeit

1. Portfolio
2. Einfühlungsvermögen
3. Konzeption
4. Kundenansprache
5. Begeisterung
6. persönliches Gespräch/Beratung
7. Präsentationen
8. Klare Sprache
9. Persönliche Ebene
10. Seriosität
11. Authentizität
12. persönlich überzeugend
13. Bedarf verstehen
14. ich kann zuhören
15. der Eindruck, daß praktisch alle Angerufenen ehrlich darüber informierten, daß sie entweder mein Angebot nicht bräuchten (meist mit Begründung) oder nähere Informationen wollten - sprich: Nicht die oft geschilderten Beschimpfungen
16. Bandbreite der Produkte - für jeden was dabei
17. Zähigkeit
18. Kaum Probleme, Termine mit Entscheidungsträgern zu kriegen
19. Analytische Fähigkeiten (Zielgruppendefinition etc.)
20. Kreative Positionierung
21. Gerüttelt Mass an Menschenverstand
22. Überzeugungsfähigkeit
23. Erkenne die Anliegen des Kunden
24. Reden
25. Vernünftiges Preis-Leistungsverhältnis
26. Freundlichkeit
27. Geduld
28. Ich habe immer wieder gute und ungewöhnliche Ideen.
29. Sprachgewandtheit (schriftlich)
30. schnelles Einstellen auf Gegenüber
31. --> Aufzeigen von Lösungen
32. räumliche und zeitlich Flexibilität
33. Zwang
34. Fleiss
35. Verhandlungsgeschick
36. Preis/Leistung
37. Pull-Strategie, indirekte Ansprache
38. Referenzen
39. Kommunikation mit dem Interessenten/Kunden
40. Kommunikationsstärke
41. Freundlichkeit
42. Überzeugungsfähigkeit
43. gute referenzen
44. Einfühlungsvermögen
45. fachliche Kompetenz
46. Einfühlungsvermögen
47. Dynamik
48. Kontaktfreudig
49. Kontaktfreudiger VB für Erstkontakte
50. selbstbewusstes auftreten
51. beste Referenzen
52. Seriosität
53. beim Erstkontakt ausgezahlt
54. kompetenz
55. Kontaktpflege
56. Offen und direkt mit dem Kunden über seine Wünsche & Probleme und deren Lösung zu sprechen
57. Termine bei Bedarf
58. Seriöses und professionelles Auftreten
59. Finden des Hot Point
60. Breites Beratungsspektrum
61. schnelle Auffassungsgabe am Telefon und persönlich
62. Networkingveranstaltungen (viele Interessenten, aber aufgrund Saisongeschäft noch keine Rückmeldung)
63. mein Ruf :-)
64. Service
65. Humor ; -)
66. Ehrlichkeit
67. Referenzen
68. kann gut organisieren, assistieren, durchführen
69. Ich weiß, dass ich sehr gut bin (mit meiner Dienstleistung)
70. Flexibilität

71. Vermitteln sozialer Kompetenz
72. immer kundenorientiert
73. persönliche Überzeugung
74. gutes Ranking in Google
75. Angemessene Rhetorik
76. Gesprächskompetenz
77. Zuhören
78. Fach-Kompetenz
79. Charme
80. Sehr gute Personalentwicklungstools
81. ausgeglichenes, konstantes Auftreten
82. Zuverlässigkeit
83. Engagement und "Herzblut"
84. Auftreten
85. ich schöpfe aus 25jahren erfahrung
86. rhetorische Fähigkeiten
87. habe immer eine Idee bereit um die Beduerfnisse zu befiredigen
88. Menschenkenntnisse
89. Ausdauer
90. Selbstsicherheit
91. sicheres Auftreten bei Kunden
92. extrovertiert
93. generieren
94. perfektes beziehungsmanagement
95. Direktheit
96. Persönlichkeit
97. Verbindlichkeit
98. Bekanntheitsgrad
99. Freundlichkeit
100. Ich habe gute Referenzen.
101. Transparenz
102. Präsenz
103. Ich kann immer einen ROI anbieten
104. Telefonieren ist kein Problem
105. Begeistert vom Produkt
106. Selbstbewusst
107. Sehr gute Presseartikel über unser Haus
108. internet
109. Intensives Networking
110. Mitgliedschaften
111. Eine Stärke ist ebenfalls der Situation geschuldet: Ich habe keine Wettbewerber im herkömmlichen Sinne.
112. Meine Reputation
113. Klare, aussagefähige Unterlagen
114. einfaches produkt
115. Schnelles Reagieren
116. mitdenken
117. Interesse wecken
118. Beziehungsaufbau
119. Fach-Know How
120. Verhandlungsgeschick
121. Seriösität
122. gutes Einfühlungsvermögen
123. Aktive persönliche Darstellung z. B. in Vorträgen
124. Fähigkeit, zuzuhören und Probleme zu verstehen
125. Motivation
126. Fachkompetenz
127. Zielgruppendefinition
128. Ausstrahlung
129. Erfahrung und Seriösität, recht sicheres Auftreten
130. jahrelangem Training
131. meine Stimme
132. Begeisterung zum eigenen Angebot
133. "feeling" für Bedürfnisse
134. Zuhören können
135. Kommunikationsstärke/ Überzeugungskraft
136. Engagement
137. immer wieder neue Ideen umsetzen (trial and error)
138. Individuelles und transparentes Angebot
139. Präsentationen
140. Schlagfertigkeit
141. Zuhören
142. Sach-und Fachkenntnis
143. Ruhe und Gelassenheit
144. Netzwerke sehr schnell zu erkennen und auszubauen
145. Folgegeschäfte
146. Kompetenz
147. Alleinstellungsmerkmal
148. Zuhören
149. Nettigkeit bzw. Feingefühl
150. Freundlichkeit
151. Offenheit im direkten Gespräch
152. Verzicht auf "Hardselling" und andere Vertriebsmythen

153. sschneel Sympathieaufbau wenn es persönlich wird
154. Gelassenheit
155. pers. auftreten
156. Echtheit
157. kompetent; seriös; Vertrauen schaffend
158. - Kunden-/Partner-/"Fan"-gewinnung im persönlichen Kontakt, bei Veranstaltungen
159. technisches Fachwissen
160. Menschlichkeit
161. Fachkompetenz
162. Glaubwürdigkeit
163. Fragen stellen
164. Kompetenz und Erfahrung (inhaltlich)
165. zuhören
166. Einfühlvermögen für die Belange des Kunden
167. knowhow
168. Seriosität
169. offenheit
170. Erkennen von Bedürfnissen der Kunden
171. sympathisch
172. Ehrlich sein un sein Produkt nicht in den Himmel heben
173. Nutzen
174. Kundenbedürfnis
175. Referenzen

1. Direkte Gesprächsführung
2. Interesse wecken
3. Konzepte
4. Klares Angebot
5. Kreativität
6. Glaubwürdigkeit
7. Sympathie
8. Netzwerk
9. Eloquenz
10. Emphatie
11. Maßgeschneidertes Angebot bzw. Infos
12. Empfehlungskunden
13. gutes Angebot
14. Freundliches Auftreten
15. schlagfertig, spontan
16. unfassender Service durch Kooperationspartner
17. Offenheit, Extravertiertheit
18. Persönliche Vertriebsstärke
19. Meine Website
20. umgänglicher charakter
21. Mut
22. Fähigkeit zur Kommunikation
23. Problempunkte der Klienten klar erkennen
24. schnelles Verstehen der Kundenwünsche
25. Kompetenz
26. Auftreten/Präsentation/Lösungskompetenz
27. Effizienz
28. Verhandlungsgeschick
29. meine mailings sind erfolgreich!
30. Erfahrung
31. Fragetechnik
32. Fähigkeit, einen "Draht" zum Kunden aufzubauen
33. Menschenkenntnis, Menschenliebe
34. Motivation
35. ich bin hartnäckig
36. Finde immer die Stimmung und das Befinden des Kundnen heraus.
37. Überzeugungskraft
38. Nische
39. sprachgewandt
40. Kompetenz
41. Ich bin ausdauernd.
42. Die persoenlichkeit die ich einbringen kann als kleines Unternehmen was jeden Kunden ernst nimmt und als Partner sieht
43. Preis
44. Enge Kooperationen und Win-Win-Geschäfte
45. Empfehlungen
46. Einfühlungsvermögen
47. Preis und Leistung
48. Argumentation/Einwandbehandlung
49. Vertrauen
50. Referenzen
51. Mündliche Kontakte , Beratung & Therapie, Ausbildungen/Seminare
52. Verhandlungsgeschick
53. mein Können
54. Zielorientierte Vorgehensweise
55. gezielte Ansprache über Networking u.ä.
56. von meiner Arbeit überzeugt sein

57. Prioritäten, Konsequenz und Nachhaken
58. Alleinstellung des Angebots
59. Immer auf Augenhöhe mit dem Gesprächspartner
60. Erfahrung
61. Gesprächsführung
62. Beständigkeit
63. Selbstbewusst und hands-on-Mentalität
64. sozialkompetenz, empathie
65. - Attraktivität durchs Handeln erzeugen
66. Freundlichkeit
67. Termin schnell zu bekommen
68. Spontaneität, Improvisation und Humor
69. lösungsorientiert
70. Ehrlichkeit
71. Direkte Ansprache des Kunden

36. Was raten Sie "Kollegen/innen" in vergleichbarer Situation? (Text)

Kysymys [39] (Was raten Sie "Kollegen/innen" in vergleichbarer Situation?)

1. Netzwerke mit echter Koprosperität errichten.
2. tun!!!
3. Tja, ich würde ja gerne ..
4. Kommen Sie zu uns :- ) Wir machen das. Sorry, aber das konnte ich mir nicht verscherzen.
5. ./.
6. machen!!!
7. Jobwechsel
8. Sich austauschen!
9. Macht euch einen Plan und arbeitet danach :-)
10. Weitermachen, dabei dazulernen
11. Mehr Mut und manchmal auch forsich sein. Von sich und seiner Dienstleistung überzeugt sein.
12. Durchhalten, Durchhalten, Durchhalten
13. Kann ich nicht, jeder hat seinen eigenen Stil oder sollte ihn zumindest haben, doch eines vielleicht: Mensch bleiben.
14. Eigene Stärken finden und für sich selbst das optimale Produkt finden und vertreiben.
15. Es gibt keine "vergleichbaren Situationen". Konsequentes und situationsbezogenes Vorgehen wäre eine mögliche Empfehlung.
16. Augen zu und durch
17. In eine Festanstellung wechseln
18. Authentizität, Fleiss , Plan
19. Unten keinen Reset-Button einfügen. Dann kann man auch nicht aus Versehen draufklicken :-)
20. Alles selbst machen - keine Fremdvergabe
21. Allgemein: Spezialisieren auf Nische --> klare Positionierung Konsistente & konsequente Kommunikation Seriöse Preispolitik, keine Preisnachlässe (höchstens Mengenrabatte) Akquise: Recherche über Kunden und Bedürfnisse im Vorfeld Skript für Telefonat bei wenig Übung
22. Bleibt konsequent in der Akquise. Lerne von anderen, aber lass' dir nichts an Methoden aufdrängen, die nicht zu dir passen. Frage vor der Preisverhandlung immer nach dem Entscheidungsprozedere beim Kunden - 1000 Abstimmer für ein Projekt können teuer werden, da zeitraubend.
23. Konsequent sein
24. Nicht aufgeben, Geduld und andere Wege suchen. Bei 100 Versuchen können nicht alle schief gehen. Problem dabei ist natürlich die Zeit, die dabei drauf gehen kann.
25. Netzwerket!
26. Sei begeistert bei allem was Du tust, aber sei es "echt"...
27. Kommt Zeit, kommen Aufträge
28. Planen Sie Ihre Akquisezeit; auch, wenn die aktuelle Auftragslage gut aussieht!
29. Einfach machen
30. Hilfe suchen, die bisher ungenutzten Möglichkeiten nutzen, Kontakte in lockerer Atmosphäre suchen, "darüber reden" üben,
31. Klares Produkt-Portfolio schaffen und den Vertrieb über Handelsvertreter auf Provisionsbasis abwickeln.
32. Netzwerk bilden
33. Klare analyse des Umfeldes
34. Am Ball bleiben! ;o)
35. Nicht lockerlassen, dranbleiben!
36. Auch Akquise kann man üben, üben, üben ... Mit potenziellen Kunden/Aufträgen anfangen, die einem weniger wichtig sind, und dabei Routine und Selbstsicherheit gewinnen für die Sahnestückchen :)
37. Zeit nehmen, Augen zu und durch! Bloß nicht auf den Spruch hören, wenn man nicht in Laune ist, nicht machen - man muss sich in Laune BRINGEN, sonst wird es nie was!
38. Kein Kunde ist zu einem anderen indentisch. Jeden Kunden individuell kennenlernen
39. Nie auf geben und immer wieder auf stehen
40. Man sieht sich immer zwei mal im Leben. Auch wenn aus einem Angebot nichts geworden ist.
41. Hilfe nehmen. Die Zeit ist schnell vorbei
42. Von Zeit zu Zeit eine Motivationsfördernde Auszeit von einem halben, evtl. ganzen Tag. Dabei z.B. Besuch einer besonderen kulturellen oder sportlichen Veranstaltung, eines ausgewählten, geeignete Kurzseminars weniger zum belehrt werden, sondern um das Bewusstwerden des eigenen Könnens zu erfahren.
43. Vertrauen in die eigenen Leistungen und gute Partner - Networking ist heutzutage ein Must
44. Lieber Kaltaquise, bzw. Leadskauf, als keine Termine beim Kunden
45. Ego runterschrauben und keine Angst haben. Vor der eigentlichen Tätigkeit ein halbes Jahr Promotion laufen.
46. Werden Sie magnetisch.
47. Suchmaschinenoptimierung und eine gute Website. Und die Kunsdengruppe muß mit dem Angebot harmonieren. Lieber ein

- zu spitzes Profil als garkeines.
48. Netzwerken.....
  49. konsequent sein, bei dem eingeschlagenen Weg
  50. kontinuierlicher nachfragen
  51. weiß ich nicht. ich bin immer noch der meinung, das die qualität einer dienstleistung entscheidend ist. allerdings weiß ich auch nicht, wie man bekannt wird- bei mir ging es durch meine berufliche laufbahn(habe sozusagen kunden schon "mitgebracht"
  52. Quantität vor Qualität
  53. gut vorbereiten
  54. Nichts
  55. Dauer richtig einschätzen. Nicht zu optimistisch o. blauäugig sein.
  56. nicht aufgeben
  57. Irgendwie mehr Zeit und Motivation für Akquise finden. Sehr wichtig!
  58. Sein Licht nicht unter aber auch gar keinen Fall über den Scheffel zu stellen.
  59. Der Einzelkämpfer stirbt. Das Netzwerk ist die Zukunft.
  60. mehr Zeit investieren , internetauftritt einrichten
  61. Zusammenarbeit mit Profis, mache ich gerade erfolgreich (Akquisebüro und WebDesigner).
  62. Dranbleiben, es zahlt sich aus! Nach der Saat kommt auch die Ernte ... Aber die Zeit, dass die Saat aufgeht muss man sich lassen
  63. wenn ich es genau wüsste würde ich es tun.
  64. keine Zeit vertrödeln
  65. Persönlich der beste Werbeträger zu sein. Immer wo ich meine Zielgruppe vermute präsent sein. Eine stimmige Botschaft, die von der Zielgruppe verstanden wird, formulieren. Immer Unternehmerisch denken. Kein Tag ohne Eigenwerbung.
  66. Verkaufen Sie nur Ihre Stärken, Fragen Sie nach dem Nutzen, den Sie Ihrem Kunden bieten können.
  67. es gibt nichts Gutes, ausser man tut es
  68. kein Tag ohne Aktivität "im Markt"
  69. Mut für neue Wege.
  70. Suchmaschinenoptimierung in Verbindung mit einem guten Internetangebot
  71. aktiver vorzugehen network mut
  72. Planung und das Machen dann
  73. Motivation, Einsatz und Arbeit, hinter dem Produkt stehen
  74. Durchhalten und am Bedarf des Kunden bleiben. Der Wurm muß dem Fisch schmecken, nicht dem Angler.
  75. Mut zu Visionen
  76. Nixcht die Hoofnung aufgeben, dranbleiben, aus Fehlern lernen, Schwäche zu Stärken machen
  77. Es gibt keine Pauschalrezepte - versuchen Sie auf die Menschen einzugehen!
  78. Konsequent den Weg weiter gehen!
  79. Sei vorbereitet und mach weiter!
  80. durchhalten.
  81. Schaffen Sie eine angenehme Atmosphäre, wenn Sie telefonische Akquise betreiben. Fühlen Sie sich wohl in Ihrer Kleidung, wenn Sie beim Kunden sind und denken Sie daran, mit dieser Person verbindet sie bald ein Zeit Ihres Lebens. Wie sie diese gestalten liegt alleine an Ihrer Lebenseinstellung. Akquise kann so interessant sein, wenn man neugierig auf die Menschen und Ihr Tun ist. Versuchen Sie es, die Erfahrung menschlich zu sein und nicht perfekt ist wunderbar.
  82. das, was ich selbst schon längst hätte machen sollen - meine Stärken herausarbeiten und -stellen, Zielgruppe definieren und passgenau ansprechen ...
  83. Sichen Sie sich einen verlässlichen Partner für die Aqoise.
  84. Perönliches Eingehen und Service.... über das Auftragsvolumen hinaus.... Brauche aber selber Tipps.
  85. Einmal mehr aufstehen wie andere oder wieder Befehle Empfangen.
  86. Evtl. professionaelle Hilfe.
  87. Trainings vielleicht?
  88. Akquise auf die eigene Persönlichkeit abstimmen! STÄRKEN fördern, fachlich Stärken in Top-Zustand bringen, Experimentieren, alles meiden, was sich schlecht anfühlt! :-)
  89. trotzdem tun!
  90. Gute Vorbereitung zum Aqisegespräch
  91. ... immer ran ...
  92. Tief Luftholen und in die Lage des Kunden versetzen. So klären sich einige Probleme von selbst.
  93. authentisch zu sein
  94. Akquise gut planen, konsequent durchführen, Strategie nach und nach anpassen
  95. striktes Zeitmangement, Akquisetätigkeiten terminieren, Teilnahme/Aufbei eines Erfolgsteams mit anderen Freiberuflern, ggf. Coaching
  96. Offen und ehrlich sein. Nicht in eine Rolle schlüpfen. Eigene Vorstellungen klar kommunizieren. Dem Gegenüber den Nutzen der angebotenen Dienstleistungen deutlich machen.
  97. Früh übt sich ...
  98. am ball bleiben
  99. Lernen und versuchen die richtige Akquisemethode zu finden. Dran bleiben, nichts verschieben
  100. Nichts.
  101. kongruenz person7produkt und zuverlässigkeit
  102. Einfach trotzdem machen!
  103. Outsourcen :- ) zumindest der Terminvereinbarung...
  104. Analys - Konzeption - umsetzung - Lösung!
  105. Nicht aufgeben, jeden Tag etwas dienstliches tun.
  106. Beharrlichkeit und Intuition verküpfen. Einfach mal "waghalsige" Akquisemaßnahmen versuchen, bei denen man eigentlich eh nichts zu verlieren hat.
  107. Sprachlehrer in Schwerpunktsprache sich leisten. Zeitmanagment mit Profis durchsprechen.
  108. Plan erstellen
  109. geh in eine andere Stadt, wo die Dichte an Mitbewerbern geringer ist
  110. Durchhaltevermögen
  111. Prioritäten setzen und in Einklang mit Lebenszielen handeln.
  112. selbst anrufen, termine machen, vorstellig werden
  113. Dran bleiben!
  114. denken sie über umschulung/weiterbildung nach! ein designer ist noch kein präsentator, ein präsentator ist noch kein verkäufer und ein verkäufer ist noch kein erfolgreicher verkäufer!
  115. Gibt es eine Möglichkeit, Aufgaben zu delegieren (durch Kooperationen), um mehr Zeit für die wesentlichen Kompetenzen zu bekommen? Wenn ja, dann los.

116. Machen + Machen :-) auch wenn ich selbst nicht immer mache
117. Fähigkeit entwickeln sich in den Kunden hineinzu fühlen...
118. Spezialisierung, Unbesetzte Felder betreten
119. Einfach probieren. Die Angst abzulegen. Und genua hin zu hoeren.
120. Telefonieren, telefonieren, telefonieren.
121. Wenn Sie von Sich und Ihrer Leistung überzeugt sind, nicht auf den Mund gefallen sind und das Gespräch vorher über, den Brief vorher testen etc., dann sollte es Ihnen gelingen, den Kunden an den Kanthaken zu bekommen.
122. Die Nutzenorientierung noch mehr auf Zielgruppen fokussieren und so kommunizieren.
123. genaue Zielgruppenanalyse
124. Leider nichts, da ich selbst kein großes Verkaufsgenie bin. Ich benötige erst einen Kontakt, dann fällt es mir leichter.
125. Akquisebemühungen "flächig" streuen, ohne dass die Qualität leiden darf. Das Antwort- und entscheidungsverhalten potentieller Auftraggeber ist undeterminiert, deshalb nicht entmutigen lassen.
126. Einfach jedem Erzählen was man macht. Auch wenn die Geschäfte mal schlecht laufen. Von Erfolgen berichten und den einen und anderen Tipp kostenfrei vermitteln. Kontakt zu "Kollegen" suchen Ein funktionierendes Netzwerk aufbauen und pflegen!!
127. Hilfe suchen.
128. tapfer sein :)
129. 3 Dinge: Fleiß, Fleiß, Fleiß
130. Austausch mit anderen, gegenseitige Unterstützung
131. Beratung
132. Konzentration auf die Stärke; klares Profil; Alleinstellungsmerkmale
133. Lernen von erfolgreichen Vertrieblern (kein Seminar, sondern Praxis)
134. sich auch einmal etwas von erfahrenen verkäufern zeigen lassen und sich auch einmal in den Hin... treten lassen ;-)
135. Nutzen aller persönlichen Kontakte
136. Eat the frog
137. Neugierig sein und den eigenen Weg gehen. Einzigartig sein.
138. Versuchen die Entscheider direkt zu kontakten, eventuell auf Umwegen kennenzulernen.
139. Nie solange warten, bis man akquirieren muß!
140. Natürlichkeit und Konsequenz
141. Es einfach immer wieder tun
142. Am Expertenstatus arbeiten - Publikationen in Fachzeitschriften, Konferenzbeiträge ... aber nicht 'weichgespült', sondern mit provokanten Thesen, die für Diskussion sorgen ...
143. Nichts aufschieben
144. Suche nach geeigneten Netzwerken und aktive Beteiligung
145. Rollenprofil klären
146. Networking betreiben, um über persönliche Kontakte Kunden zu gewinnen
147. Zeit verfliegt - nutzt sie
148. Adressen beschaffen die gut sind!
149. Networking, Austausch - am Ball bleiben
150. Lasst euch von einem Bekannten beurteilen, wie ihr wirkt. Somit bekommt man mehr Selbstvertrauen und kann sich "ändern"
151. Konsequent bleiben
152. Bitte beachten Sie bei der Frage nach der Anzahl der Mitarbiter, dass 6 bis 20 angekreuzt wurden, was aber nur für einen Fachbereich gilt, für den dieser Fragebogen ausgefüllt wurde.
153. Plattformen nutzen online/offline Netzwerken und Verbänden beitreten
154. networking Mitgliedschaft bei BNI, openbc, BVMW
155. Hilfe von außen vielleicht?
156. Ich bin noch niemandem in meiner Situation begegnet. Grundsätzlich ist es hilfreich, die komplexe inhaltliche Präsentation etwas reifen zu lassen, sie Bekannten oder Kollegen vorzustellen, bis man damit an die Zielgruppe herantritt.
157. TQS - Total Quality Selling
158. Kaltaquise ist in meinen Geschäfts eher schwierig. Massnahmen zur Vertrauensbildung sind von elementarer Bedeutung.
159. eine ständige Selbstanalyse um ein gutes QM zu erreichen.
160. Unterstützung so früh als möglich, um dann den eigenen Weg zu finden
161. Egal wie die Strukturen sind, letztendlich ist der persönliche Kontakt zum Kunden das Entscheidende. Worte und Aussagen müssen mit Fachkompetenz gefüllt werden und die dauerhafte Begleitung des Kunden bei dessen Problemstellungen muss gewährleistet sein.
162. Habe immer das Ziel vor Augen! Hebe die Augen und schau auf das Ziel, nicht auf den Weg. Der Weg ist nur die Differenz zwischen Deinem jetzigen Standpunkt und Deinem Ziel!
163. keep it simple
164. Freude u. Liebe zum Beruf, positives Denken
165. Learning by doing. Und immer authentisch bleiben.
166. ?
167. Wenn Verkaufserfahrung fehlt, unbedingt Verkaufsseminar besuchen! Ohne Know How bezüglich Verkauf, wird es schwierig...ansonsten Verkaufcoach suchen und somit massgeschneiderte Unterstützung erhalten.
168. Nicht die Geduld verlieren
169. Bei Unternehmensstart 3 Monate Vorlauf einkalkulieren und keinen Kredit über die Bank zu beantragen, sondern aus dem Ersparten leben...
170. Nur mit Spucke fängt man eine Mücke...
171. diese Antwort suche ich!
172. Netzwerken, netzwerken und netzwerken! Von den Chinesen lernen! Sich das Video von Terry Hird beim Google Campus < <http://video.google.com/videoplay?docid=4634363396909200237&q=genre%3Aeducational+%22international+business%22> > anzusehen und zu lernen, was guanxi < <http://de.wikipedia.org/wiki/Guanxi> > bedeutet. Sich mit den Reedschen und Metcalfeschen Gesetzen auseinanderzusetzen! Sich die Frage stellen, was Mark Granovetters Buch "the strength of week ties" von 1973 bedeutet? Sich die Frage stellen, warum Mark Zuckerberg, nachdem er Harvard im Februar 2004 verlassen hat, nur zwei Jahre gebraucht hat, bevor ihm Yahoo für sein Facebook US\$1.6 Milliarden bezahlen wollte und warum er Facebook nicht verkauft hat. Sich die Frage stellen, was LUCK (Glück) bedeutet, wenn es in seine Teile zerlegt wird, wobei L für Location, U für Understanding, C für Connections und K für Knowledge steht! Und letztlich rate ich allen, Napoleon Hills Buch "the law of success" (das Gesetz des Erfolges) zu lesen. Er interviewte zwischen 1908 und 1928 auf Anraten Andrew Carnegies, des damals reichsten Amerikaners, über 500 der reichsten Amerikaner nach deren Erfolgsprinzip und begriff dabei die Bedeutung von Mastermind Gruppen!
173. Falls schon ein Konzept zur Akquise besteht: Die Zähne zusammen beißen und einfach "loslegen" Wenn kein Konzept



- besteht: Unbedingt eines erstellen (lassen), die richtige Zielgruppendefinition ist dabei ganz entscheidend!
174. Sich nichts vormachen :-)
  175. Netzwerk aufbauen und mit viel zeitlichem Einsatz pflegen
  176. Nie aufgeben...
  177. Einfach machen, Aufgaben für den Tag definieren und danach ausrichten, Belohnungen schaffen
  178. Ausdauer, Systematik, Fleiß
  179. Genau die Zielgruppe erkenne und verstehen.
  180. Durchhalten und konsequent umsetzen nach jedem Tief kommt auch ein Hoch!
  181. Reiss Dich zusammen
  182. andere akquirieren auch nicht besser. oft schlechter , -))
  183. Macht es mir nicht nach!
  184. coachen lassen
  185. Mehr Selbstbewusstsein zu entwickeln und ihr Licht nicht unter den Scheffel stellen, jeder hat etwas Einmaliges anzubieten - man muss die Wege suchen wo! (Mache ich ja gerade über XING - oder? :-D)
  186. Externe Unterstützung einholen - Vertriebscoaching oder ähnliche Hilfe
  187. Teilweise guten Sales-Support einkaufen. Awareness erhöhen, damit Ansprache leichter und selbstver- ständlicher ausfällt.
  188. Delegieren um Zeit für die wichtigen Dinge zu bekommen: Akquise!!!
  189. Mit Fleiss kommt der Erfolg.
  190. Jeden Tag mit 10 Leuten reden. Aber immer neue.
  191. Nimm die Schwäche zur Kenntnis und nutze ihre Stärke. Wo viel Licht, da auch viel Schatten
  192. Nur Mut, nicht aufgeben. Aktives "Zuhören" bei potentiellen Kunden bewirkt Wunder. Lächeln und Freude ausstrahlen auch wenns eng wird
  193. Durchhalten!
  194. groß denken, aber in kleinen etappen handeln, so das einem die arbeit nicht wie ein berg vorkommt und ein gutes zeitmanagement, das diszipliniert umgesetzt wird.
  195. Passend zur eigenen Persönlichkeit auftreten - jeder verkauft nicht nur ein Produkt sondern auch sich selbst bei einem Gespräch.
  196. pfiffie ansprechen und gute suchmaschinen-kenntnisse aneignen
  197. Vorträge halten, Networking
  198. Fleißig sein und gut vorbereitet
  199. Konsequenz! Den festgelegten Plan (Zahl der Kontakte pro Tag) eisern durchziehen! Simpel bleiben! Ihr Fachwissen "vergessen"! Niemals besser erscheinen als der Prospect!
  200. Gute Vorbereitung - man hat nur einmal die Chance zum Kontakt mit dem Kunden Intensive Recherche vor dem Kontakt
  201. mehrere Angebote rein holen
  202. Sich selbst treu bleiben, den für sich geeigneten Weg finden - halbherziges Marketing nach dem Motto "da muss ich wohl ran" geht nach hinten los. Externe Beratung/ Unterstützung kann sehr hilfreich sein - Vorsicht im Dschungel der vielen eher mäßigen bis schlechten Angebote!
  203. Eigene Wege gehen!!!
  204. be your own!
  205. Man sollte man selbst bleiben - das schöne Wort Authentizität trifft es sehr gut. Man sollte sich für keinen Kunden verbiegen, auch mal Aufträge ablehnen, sich nicht unter Wert verkaufen. Ein angenehme und positive Ausstrahlung erleichtert einiges. Akquise nie bei schlechter Laune machen und vor allem bedenken, dass Akquise auch im Privatleben stattfindet (Visitenkarten), über Gespräche, die man bei Interesse respektive Bedarf steuern kann. Ansonsten öffnet ein Lächeln fast alle Türen.
  206. ?
  207. Sich auf einen langen Atem hin konditionieren, sich immer wieder mit großen ups & downs zurecht finden, sich vernetzen im Sinne von qualitativ guter Kollegenaustausch und Branchenkenntnisse aneignen, sich vom Generalisten zum Spezialisten entwickeln.
  208. Seinen Weg gehen und es tun! Nachdenken und verbessern reicht nicht aus!
  209. Nur bei klarer Nutzenargumentation auf die Zielgruppe abgestimmt stellt sich überdurchschnittlicher Erfolg ein
  210. Machen, machen, machen!
  211. Nicht aufgeben und drann bleiben
  212. sichtbar werden
  213. Spezialisieren und Kompetenz ausstrahlen
  214. Sich Ziele stecken und nicht nur alleine permanent überprüfen und korrigieren.
  215. Niederlagen nur reflektieren, aber keine unnötige Emotionen aufbauen, dies behindert nur den nächsten Kontakt.
  216. Von Anfang an im Kundengespräch auf das Umfeld eingehen und somit den Grundstein für das persönliche Netzwerk legen.
  217. Gelegentlich auf den Bauch und nicht auf den Businessplan hören.
  218. Akquise auslagern
  219. Just do it
  220. ....
  221. Höflich und freundlich bleiben sowie nicht aufgeben.
  222. Handeln, handeln und nochmal handeln!
  223. Bleiben Sie natürlich, nerven Sie nicht. Und: Loslassen zu können kann verdammt attraktiv für den Kunden sein.
  224. Wert der Akquise erkennen, lernen und nutzen.
  225. Hilfe in Anspruch nehmen und immer möglichst gut vorbereitet sein.
  226. an sich arbeiten, wenn man weiß, wer man ist, was man bieten kann, wird man sicherer und klarer
  227. Probieren Sie es einfach!
  228. Ruhe bewahren
  229. Ursachforschung und Bekämpfung
  230. Auf den Kunden eingehen, und den wirklichen Bedarf ermitteln anhand der finanziellen Möglichkeiten.
  231. "Glück, Fleiss und Ausdauer!"
  232. - Keine Zeit für die telefonische Kaltakquise verschwenden, ist anstrengend, aufwändig und führt nur zu Frust und Unzufriedenheit - Attraktivität des Angebots über Freunde, Bekannte, zufriedene Kunden, Veranstaltungen so darstellen, dass Nachfrage "automatisch" erzeugt wird. Schwierig, aber m.E. der einzig Erfolg versprechende Weg! - Deshalb: Geduld, Beharrlichkeit und Ausdauer
  233. Seien Sie Mensch und zeigen Sie Persönlichkeit - freundliche Fröhlichkeit kommt meist gut an. Versuchen Sie, verbale "Augenhöhe" herzustellen. Bringen Sie Fachkompetenz rüber, Sie sollten auch mal Detailfragen erklären können. Machen Sie keine Trends mit. Gesungene Skripte sind zwar gerade "hip" - aber auch nur für skripterstellende Diplom-Psychologen und Vorgesetzte in grossen Inbound-Massenabfertigungs-Zentralen. Affig und albern.
  234. Immer freundlich bleiben!!!

235. seit nicht so scheu wie ich :)
236. Sucht euch prof. Hilfe ! :)
237. Auf Konkurrenten zugehen, Kooperationen suchen
238. natürlich Auslese vorhandener Kunden durch Plaite, Tod, Verlust an Wettbewerber durch gezielte geplante Akquise ersetzen, nach dem Motto: 100 Akquisen = 10 Interessenten = 1 Abschluß
239. An sich glauben und nicht aufgeben, Beharrlichkeit wird siegen.
240. Weniger Strategie, mehr Umsetzung.
241. Zuhören und das Gespräch mit Fragen lenken, dann kommt auch der Termin/Kunde/Angebotswunsch
242. Nichts, wie auch? Wer es selbst nicht weis... :)
243. -
244. Die Seiten wechseln und sich in die Lage des Kunden versetzen und nicht nur den eigene Profit sondern den benefit sehen.
245. keine Ahnung, wenn ich das wüsste....
246. Vorbereitung ist die halbe Miete. Wer sich - wie bei einem Vorstellungsgespräch - entsprechend gewissenhaft auf sein Gegenüber einstellt, wirkt glaubhafter und va. souveräner.
247. Authentisch bleiben beim Telefonieren; kein aufgesetztes Gebärde an den Tag legen, einen guten und kurzen Einstieg ins Telefonat wählen ( ... und ich möchte mich Ihnen als Geschäftspartner empfehlen ... )
248. ... manchmal einfach \*persönlich\* tun !
249. Machen Sie Ihre besten Kunden zu Ihren besten Verkäufern!
250. Nichts, learning bei dooing.
251. immer wieder überwinden, zu telefonieren
252. tun, tun, tun.
253. .. auch mal extern beraten lassen.
254. Sind genau so ratlos wie ich. Ich tausche mich häufig aus, es hängt bei allen an denselben Punkten.
255. Immer auf mögliche Kunden zugehen. Keine Angst haben. Davon überzeugt sein, daß mein Produkt gut ist. Wenn ich nicht davon überzeugt bin, an dem Produkt solange arbeiten, bis es so gut ist, daß ich selbst davon überzeugt bin.
256. Erfolge schaffen, auf dieser Basis hochwertiges Netzwerk aus zufriedenen Kunden aufbauen
257. Nie aufgeben auch wenn es mal nicht so gut laufen sollte.
258. regelmäßiges Motivationstraining
259. Partner und Agenturen nutzen, Online Profil erstellen.
260. Die Akquise von Neukunden und Kundenpflege von Altkunden darf unter gar keinen Umständen vernachlässigt werden. Grundsätzlich gilt immer ein Lächeln auf den Lippen, wenn man einen Kunden anruft!!!

Sollten Sie Fragen zu dieser Umfrage haben, so können Sie uns gerne unter +49 (0) 228 / 32957-18 anrufen oder das Kontaktformular auf einer unserer Homepages nutzen. MIRAGE widerspricht jedweder Verwertung dieser Umfrage und deren Auswertung - auch in Auszügen. Die Rechte liegen ausschließlich bei MIRAGE. Es bedarf einer schriftlichen Genehmigung. Fragen Sie, wir sind ausgesprochen umgänglich.

[www.mirage-unternehmensberatung.de](http://www.mirage-unternehmensberatung.de)  
[www.dienstleistungsvertrieb.de](http://www.dienstleistungsvertrieb.de)