Einwand-Spickzettel: 10 Einwände am Telefon

Kurze Antworten auf die häufigsten Einwände in der Telefonakquise. Grundregel: erst verstehen, dann antworten. Eine Rückfrage ist fast immer besser als eine Rechtfertigung.

Die 10 häufigsten Einwände

- Keine Zeit: „Verstehe ich. Wann passt es Ihnen für fünf Minuten besser, heute Nachmittag oder morgen früh?“
- Kein Interesse: „Darf ich fragen, wie Sie das Thema aktuell lösen?“
- Kein Bedarf: „Das kann gut sein. Woran würden Sie merken, dass sich ein Blick lohnt?“
- Zu teuer: „Zu teuer im Vergleich wozu?“
- Kein Budget: „Wann wird das Budget für das nächste Jahr geplant, und wer ist daran beteiligt?“
- Schicken Sie Unterlagen: „Gern. Damit ich nichts Unpassendes schicke: Was ist für Sie das wichtigste Thema?“
- Wir haben schon einen Anbieter: „Gut, dann kennen Sie das Thema. Was würden Sie an der jetzigen Lösung verbessern, wenn Sie könnten?“
- Muss ich mit meinem Chef besprechen: „Klar. Was glauben Sie, worauf wird Ihr Chef am meisten achten?“
- Rufen Sie später an: „Mache ich. Passt Donnerstag um 9 Uhr?“
- Woher haben Sie meine Nummer: Ehrlich die Quelle nennen, dann den Anlass erklären.

Die Methode in 4 Schritten

- Zuhören und ausreden lassen
- Verständnis zeigen („Verstehe ich.“)
- Rückfrage stellen
- Antworten und einen nächsten Schritt vorschlagen

Kostenlose Vorlage von disco-mat.de · Mit der Call-Mat liegt dein Leitfaden beim Telefonieren direkt vor dir: www.disco-mat.de/produkte/call-mat