

THE SALES INITIATIVE

# Dein Bonus

---

Modul 6

# Digital Sales

## – Direktverkauf am Telefon

1

Professionelle Lösungen  
für das Telefon

Vorbereitung ist  
die halbe Miete

Kommunikation auf  
einer Ebene mit  
dem Gegenüber

Achte auf deinen Tonfall  
und deine Stimme

2

Die Begrüßung ist  
das A und O

Warum rufst du an?

Nenne den Namen  
des Gegenübers,  
aber nicht ständig

Stelle auch hier Fragen!

3

Abschluss

Kurze Zusammenfassung  
am Telefon

E-Mail mit  
Zusammenfassung  
und Angebot

Platz für deine Notizen

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 3 Tipps mit einem Nein umzugehen

**Analysiere:** Warum kam es zu einem Nein? Was passt dem Kunden jetzt gerade noch nicht?

---

---

---

---

---

1. **Verständnis zeigen** und zu einem kurzen Termin einladen.
2. Wenn er am Telefon Nein sagt, kommst du durch Geschick dennoch zu einem Termin. **Frage nach kurzen Terminen – 10 Minuten reichen.**
3. **Schlage etwas unverbindliches vor:** einen Kaffee, ein Mittagessen.

Wenn er beim Termin nein sagt, hast du zu schnell nach einer Entscheidung gefragt. Hier bedarf es einiges an Energie, aber wenn du auf die Vorteile des Angebots zurück kommst und die richtigen Fragen stellst, kannst du dennoch zu einem Ja kommen.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Er sagt nein beim Abschluss? – hast du nicht den Mund gehalten? **Auch hier wieder auf die Vorteile zu sprechen kommen**, den Kunden durch die richtigen Fragen abholen und wie im Modul 5 erwähnt eine Abschlussphrase verwenden und dann: Pssssst!

**Analysiere:** Warum hat dein Kunde schon einmal  
"Nein" gesagt?

---

---

---

---

---

---

---

---

**Analysiere:** Was nimmst du daraus mit und kannst es  
nächstes mal besser machen?

---

---

---

---

---

---

---

---