

Kann man Telefonakquise online lernen? Ja, sehr gut sogar!

Oft werden wir gefragt - kann man Verkaufen wirklich online lernen? Zugegebenermaßen - wir waren selbst ein wenig gespannt, als wir das erste Mal damit beauftragt wurden. Aber schon nach dem ersten Durchgang waren sich die Teilnehmer und wir Trainerinnen absolut einig: ja, man kann Akquise online lernen. Sehr gut sogar, die Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen Trainer und Teilnehmer funktioniert prima! Seit dem entwickeln wir unsere Methode kontinuierlich weiter, bekommen reichlich positives Feedback und schauen auf viele zufriedene Teilnehmer zurück. Die Essenz aus den letzten Jahren, also warum und wie Online-Trainings funktionieren, erzählen wir Ihnen hier:

Ungestelzte Kommunikation und persönliche Gespräche

Für viele ist es ein ungewohnter Gedanke, mit fremden Menschen per E-Mail einen echten, authentischen Kontakt herzustellen. Also eine Atmosphäre zu schaffen, in der man lernen, offen und gelassen seine Probleme und Fragen kommunizieren kann und gute Antworten erhält, die einem wirklich weiter helfen. Man denkt vielleicht an E-Mails aus dem Geschäftsumfeld, die mit „sehr geehrte Frau ...“ beginnen, in denen man sich genau überlegt, wie man etwas ordentlich formuliert. Oft ist es ja dann so, dass solche Geschäftsmails ein wenig gestelzt klingen, Floskeln verwendet werden und wir hübsch verpacken, was wir eigentlich sagen wollen. Klar kommt einem da der Gedanke – wie soll ich denn da wirklich was lernen?

In unseren Kursen haben wir dieses Problem nicht. Wir beginnen mit einer Vorstellungsrunde, so dass jeder weiß, mit wem er es zu tun hat. Und schon ist man sich nicht mehr ganz so fremd, sondern kann sich ein Gegenüber lebhaft vorstellen. Weiterhin - vielleicht merken Sie es auch schon aus dem Stil dieses Artikels - wir schreiben so, wie wir sprechen. Wir sprechen per E-Mail so, als wäre es ein echtes, persönliches Gespräch. Und damit Ihnen der Einstieg leicht fällt, gehen wir auf Sie zu und holen Sie ab. Sobald wir Trainerinnen selbst ungestelzt, offen und echt mit unseren Teilnehmern kommunizieren, ist das Eis gebrochen und wir alle reden normal und so, dass sich jeder versteht. Virtuelle Kommunikation in unseren Online-Trainings funktioniert also so, wie Sie es aus der realen Welt kennen.

Intensive, individuelle und flexible Betreuung

Inhaltlich gesehen vermitteln wir eine neue Herangehensweise für das Akquirieren. Diese Herangehensweise kann man prächtig schriftlich erklären und als Leser verstehen. Und wie bei einem Präsenztraining (PT) kann man bei Bedarf so viele Fragen stellen, bis man alles restlos verstanden hat. Und wir Trainer gehen intensiv und persönlich auf Ihre Fragen ein, denn darüber kommt der Lerneffekt. Die Unterlagen sind wichtig, aber dass Sie es wirklich verstehen und für sich auch anwenden können, das ist die eigentliche Leistung von uns Trainern. Die Betreuung ist also intensiv und persönlich!

Ein weiterer Vorteil von Online-Trainings ist natürlich auch die Unabhängigkeit von Ort und Zeit, was Kosten spart und größtmögliche Flexibilität bietet.

Lernen findet in der Praxis statt nicht im Klassenraum

Der Hauptunterschied und Hauptvorteil gegenüber Präsenztrainings ist: in Präsenztrainings wird man ein-zwei Tage aus dem Alltag herausgeholt, trainiert und ist - bei einem guten Training - hinterher hoch motiviert, geradezu ein wenig gehypt. Man kommt zurück, will die neu erlernten Erkenntnisse in der Praxis einsetzen und freut sich drauf. Doch wie lange hält diese Motivation im Normalfall bei Ihnen an?

Wenn Sie es länger als eine Woche schaffen, sind Sie eine Ausnahme. Und warum? Weil man erst in der Anwendung, in der Praxis merkt, was funktioniert und was nicht. Erst in der Praxis stößt man an die ersten Hindernisse, eine tolle Idee klappt nicht so gut wie gedacht und schon ist sie da. Die Ernüchterung, ach das Training war doch nicht so toll. Und oft ist man schnell wieder bei den alten Handlungsmustern statt bei den neuen und die Investition in das Training war weniger lohnenswert als anfangs vermutet.

Gelerntes erfolgreich in der Praxis nutzen

Was ist bei Online-Trainings anders? Wir begleiten Sie über drei Wochen. Währenddessen erarbeiten Sie sich neue Kenntnisse durch die gestellten Aufgaben. Das neu Gelernte üben Sie erstmal „im Trockenen“ in den Telefon-Simulationen mit den Trainerinnen. Hier bekommen Sie direktes Feedback und können sofort optimieren. Sobald es für Sie passt, setzen Sie das Gelernte Stück für Stück direkt im Job-Alltag ein. Auch hier stoßen Sie wahrscheinlich auf das eine oder andere Hindernis, klar, denn kein Meister ist vom Himmel gefallen und lernen funktioniert nicht nur über verstehen, sondern über das Anwenden. Also auch über Fehlermachen und über Üben, Üben, Üben bis man es kann. Bei Hindernissen, auf die Sie in der Anwendung stoßen, können Sie sofort und individuell mit den Trainerinnen reflektieren und bekommen ganz konkrete Unterstützung und Coaching, diese Herausforderungen zu üben und schlussendlich zu meistern. D.h. Sie haben im Verlauf der drei Wochen nicht nur die neue Methode verstanden, sondern haben tatsächlich geschafft, das Gelernte erfolgreich und nachhaltig in der Praxis zu nutzen. Und das ist der große Vorteil von Online-Trainings: Neue Methoden nicht nur verstehen, sondern sie erfolgreich in der Praxis nutzen. Denn nur so lohnt sich die Investition in ein Training, wenn hinterher tatsächlich anders gearbeitet wird und bessere Ergebnisse erzielt werden.

Und so funktioniert's

Wir beginnen mit der Vorstellung der Trainerinnen und aller Teilnehmer. So lernt man sich kennen und weiß, was das Ziel eines jeden Teilnehmers ist. Die Grundvoraussetzung, um jeden Teilnehmer individuell unterstützen zu können. Der Kurs selbst ist in drei Wochen aufgeteilt. Am Anfang jeder Woche bekommen Sie ein PDF mit den Kursinhalten und Aufgaben zur aktuellen Wochenthematik. Die Unterlagen und Aufgaben können Sie bei freier Zeiteinteilung, also genau dann, wann es in Ihre Agenda passt, abarbeiten. Der durchschnittliche Zeitaufwand hierfür liegt bei ca. 3 bis 6 Stunden pro Woche. Manche machen es während der Arbeit, manche Abends oder am Wochenende zu Hause. Sie stellen Ihre Fragen und Ergebnisse per E-Mail an die Trainerinnen und bekommen dazu per E-Mail individuelles Feedback. Da es ein Telefon-Training ist, finden auch zwei Telefon-Simulationen mit den Trainerinnen statt. D.h. nachdem Sie für sich neue Kenntnisse erarbeitet haben, probieren Sie sie am Telefon mit den Trainerinnen aus. Wir machen ein Rollenspiel und übernehmen dabei die Rolle Ihres

potentiellen Neukunden. Die zweite Trainerin hört zu. Anschließend können Sie mit uns am Telefon reflektieren, wie Sie das Gespräch empfunden haben, die erste Trainerin gibt Ihnen dann das Feedback, wie sie sich als Kunde gefühlt hat und die zweite Trainerin rundet das Feedback mit einer neutralen Beobachtung ab. So erhalten Sie ein Rundum-Feedback mit konkreten Hinweisen, die Sie für sich umsetzen können. Ein paar Tage später machen wir eine erneute Simulationsrunde nach dem gleichen Prinzip. Über dieses Vorgehen erhalten Sie eine verstärkte Sicherheit und können nun in der Praxis weitermachen. Auch hier erhalten Sie weiterhin Feedback von den Trainerinnen zu Ihren Erfahrungen.

Im Ergebnis sind Sie am Ende des Kurses gestärkt und mit neuen, erprobten Kenntnissen ausgerüstet, die Ihnen im Alltag erhalten bleiben. Das Training hat sich gelohnt. Und hat Spaß gemacht!

Wir freuen uns darauf, Sie auf Ihrem Weg begleiten zu dürfen! Zum Beispiel in unserem Online-Training „[Weniger Frust, höhere Schlagzahl – Telefonakquise optimieren](#)“ das wir in Kooperation mit Telesense Kommunikation anbieten.

Über die Autorinnen

Diplom Betriebswirtin Natascha Gawlitza-Zorn hat international studiert, in renommierten Unternehmen Karriere gemacht und die verschiedenen Stationen im Verkauf durchlaufen. Seit 2005 verkauft sie als selbständige Beraterin und Trainerin für Vertrieb und Marketing von erklärungsbedürftigen Dienstleistungen ihre Leistungen an mittelständische Unternehmen. Ihre eigene anfängliche Abneigung vorm Akquirieren hat sie im Laufe der Jahre zu ihrem Motto "Gehen Sie raus und haben Sie Spaß!" gewandelt. Diesen Prozess und die Methoden dazu vermittelt Natascha Gawlitza-Zorn den Teilnehmern in unseren Online-Trainings. Mehr über die Arbeit von Natascha Gawlitza-Zorn erfahren Sie auf: <http://www.sparring-partners.de>

Diplom Pädagogin Beate Groschupf ist seit 2004 selbständige Einzelunternehmerin. Sie unterstützt und begleitet als Coach und Trainerin Existenzgründungen sowie kleine und mittelständische Unternehmen bei dem erfolgreichen Aufbau und der Optimierung unternehmensspezifischer Akquise mit den Arbeitsschwerpunkten Vertrieb und Kommunikation. In den Trainings vermittelt sie ein Mix aus bewährten Instrumenten und Methoden mit dem Ziel die individuellen Handlungskompetenzen zu stärken. Ihre Berufserfahrung bringt sie aus leitenden Managementfunktionen in Marketing, Service und Vertrieb in IT-Unternehmen und NGO`s mit, wo sie langjährig die Vermarktung erklärungsintensiver Dienstleistungen und die Erschließung neuer Marktsegmente strategisch und operativ umsetzte. Zu ihren Kunden zählen die nat. und int. Verwaltung sowie KMUs mit Branchenfokus: IT-Dienstleister, Medien, Verbände und Organisationen. Mehr über die Arbeit von Beate Groschupf erfahren Sie auf: <http://www.sparring-partners.de>