



HAYDE ACADEMY
FROM LEARNING TO LEADING.

+49 176 64762994

academy@haydeproductions.de

www.haydeproductions.de

COOLCALL

DAS SPIEL DER KALTAKQUISE

Merke vorab: Kaltakquise ist wie eine Frau oder einen Mann anzusprechen, kann zwar nicht jede(r), würde aber jede(r) gerne können 😊

In diesem PDF geht es darum, einen Überblick davon zu gewinnen, welche Themen wir im 1 zu 1 Coaching behandeln, und welche Fragen wir uns stellen werden, um Deinen Erfolg noch näher zu kommen.

Im Coaching wird nicht nur die Theorie behandelt, sondern werden auch praxisbezogene Übungen und Aufgaben durchgeführt, die Dir helfen im Alltag oder im Beruf, das genaue Problem sowohl zu identifizieren, als auch effiziente Lösungsansätze zu finden.

Im Folgenden findest Du ein paar Fragen, die als Starthilfe dienen sollen, Deine aktuelle Situation intensiver zu verinnerlichen und einen ersten Überblick zu verschaffen. Natürlich sind Probleme komplett individuell, weshalb das Programm pro Client extra angepasst wird und nicht einfach alles in einem einfachen Videokurs erklärt ist. Es wird gemeinsam mit Dir an Deinen Anliegen gearbeitet. Ich betone, dass die folgenden Fragen lediglich nur als Starthilfe dienen und kein festes Programm für alle darstellen. Das ist nur eine kleine Vorschau!

1. Die psychische Hürde überwinden!

- ☐ Habe ich Angst vor Zurückweisung?
- ☐ Hängt mein Selbstwert(-Gefühl) vom Feedback anderer ab?
- ☐ Wie löse ich meinen inneren Konflikt, "denn ich will ja nicht stören"?
- ☐ Handle ich in der Regel schnell und bereue später, dass ich etwas bestimmtes nicht sagte?
- ☐ Welche Techniken kann ich verwenden, um die Nervosität zu regulieren?
- ☐ Wie kann ich meine Mimiken nutzen, um vor mir selbst zu liegen?

2. Klarheit über mich und mein Angebot

- ☐ Kann ich mein Angebot in 1-2 Sätzen klar formulieren?
- ☐ Weiß ich welche Probleme ich direkt ansprechen muss?
- ☐ Verwende ich Techniken um Neugier bei der Person in der Leitung aufzubauen?
- ☐ Verstehe ich, dass ich viel mehr ein Ergebnis bringen muss, statt einfach Leistung?
- ☐ Habe ich andere Möglichkeiten für Neukunden oder ist "cold calling" immer das beste?
- ☐ Bin ich in meiner Haltung überzeugt, dass mein Angebot hilft?

3. Zielgruppe und Recherche

- ☐ Weiß ich genau, wen ich ansprechen will (Branche, Funktion, Situation)?
- ☐ Wie komme ich an Kontakte und potenziellen Kunden ran?
- ☐ Weiß ich etwas über die Person/Firma, bevor ich sie kontaktiere?
- ☐ Wie komme ich an das Vorzimmer vorbei? (Nicht beim Sekretariat pitchten!)
- ☐ Nutze ich Branchenverzeichnisse oder soziale Netzwerke für den Erstkontakt?
- ☐ Welche Einwände verwendet meine Zielgruppe am häufigsten?



HAYDE ACADEMY
FROM LEARNING TO **LEADING**.

+49 176 64762994

academy@haydeproductions.de

www.haydeproductions.de

COOLCALL DAS SPIEL DER KALTAKQUISE

4. Erstkontakt - Klar, freundlich und relevant!

- ☐ Habe ich einen strukturierten Gesprächsleitpfaden?
- ☐ Passt mein Alltag zu diesen Werten?
- ☐ Weiß ich wann brauche ich Smalltalk und wann muss ich direkt zum Punkt kommen?
- ☐ Habe ich Einwandbehandlung gelernt?
- ☐ Wie erkenne ich, dass dieser Kunde nie bei mir kaufen wird?
- ☐ Berücksichtigst Du bestimmte Zeiten, um die Entscheider direkt zu erwischen?

5. Follow-up und Prozesse

- ☐ Habe ich ein einfaches System zur Nachverfolgung (z. B. CRM)?
- ☐ Weiß ich, wann und wie oft ich nachhaken darf, ohne aufdringlich zu sein?
- ☐ Halte ich meine Kunden transparent auf den Laufenden, selbst wenn es schlecht läuft?
- ☐ Setze ich Automatisierungen oder Mitarbeiter ein oder mache ich alle Schritte selbst?
- ☐ Verwende AddOns oder habe ich nur ein Hauptservice?
- ☐ Verwende ich Referral bzw. Networking Methoden zur Steigerung meiner Kundenfrequenz?

Dieser Kurs kann in einzelnen Einheiten oder als laufendes Begleitungsprogramm gebucht werden.