

## Verbreitete Irrtümer zum Thema Akquise

Verbreitete Ansicht	und warum sie gefährlich sein kann
verkaufen kann jeder	fraglich nur ob auch zu auskömmlichen Konditionen
Wir kennen alle potenziellen Kunden	bei den heutigen dynamischen Märkten kann kein Vertriebsleiter alle Entwicklungen verfolgen - oder er macht seinen eigentlichen Job nicht
Jeder Vertriebsmensch kann Kaltakquise	warum machen es dann nur ca. 40 %
Nur der Vertrieb kann und soll verkaufen	jeder Mitarbeiter ist am Erfolg seines Unternehmens interessiert
Wir haben so viel zu tun, da können wir keine neuen Aufträge gebrauchen	Gerade bei Höchstauslastung vermeidet die parallele Akquise das nächste tiefe Tal
Unsere Kunden kommen von alleine	fraglich ob auch morgen noch
Wir haben so viele Alleinstellungsmerkmale, da benötigen wir keinen Vertrieb	der Wettbewerb schläft nicht immer und dauernd
Meine Vertriebsleute machen nicht ihren Job	Aufgabe der Geschäftsleitung, sie dazu zu bringen
Wenn ich viele potenzielle Kunden anspreche, sichere ich den Erfolg	Fleiß alleine hilft nicht. Viele ansprechen - ja. Aber intelligent bringt mehr.
Wir haben ein Standardpaket an Informationen, das reicht für alle Fälle	kundenspezifische Informationen bringen deutlich mehr
Bei einem Neukundentermin schau ich erst mal was der Kunde so macht	Chance vertan! Ein vorbereitetes Gespräch bringt viel mehr.
Ach ja, xy müsste ich auch mal wieder ansprechen	Ohne System ist dieses "mal" immer zu spät bis nie
Unsere Vertriebsleute haben keine Zeit für die Kaltakquise	morgen könnten sie zu viel Zeit haben, wenn das Unternehmen aufgrund von Auftragsmängeln Leute abbauen muss