

# Arbeitsblatt zum Buch "Heiß auf Kaltakquise"

## Telefon-Akquise Auswertungsbogen

Machen Sie bitte grundsätzlich eine Dokumentation und Auswertung Ihrer Akquise-Arbeit. Das hat diverse Vorteile. Entweder Sie machen es von Hand in einem Formular wie hier dargestellt. Oder Sie arbeiten direkt in digitaler Form, z. B. in Ihrem CRM-System bzw. in Excel. So können Sie sich immer wieder Statistiken in Grafikform ziehen, was die Übersicht im Zeitverlauf erleichtert. Sie erkennen nicht nur charakteristische Muster, sondern auch Ihre Quoten bzw. Ihre Verbesserung über Zeit.

### Auswertungsbogen

| Datum & Uhrzeit-Intervall | Unternehmen Name | Ergebnis heute | Gesprochen mit Name(n) | Entscheider ist Name | Anzahl Wählversuche bis Entscheiderkontakt | Wiedervorlage am / next steps | Bemerkungen |
|---------------------------|------------------|----------------|------------------------|----------------------|--|-------------------------------|-------------|
|                           |                  |                |                        |                      |  |                               |             |
|                           |                  |                |                        |                      |  |                               |             |
|                           |                  |                |                        |                      |  |                               |             |
|                           |                  |                |                        |                      |  |                               |             |