

## Vorgehensweise in der Kaltakquise

---

Call / Mail / Call

1.  
Ermittlung der Entscheiderdaten (MAN, Mittel, Autorität, Notwendigkeit)

Vorname, Nachname, Funktion/Position, Durchwahl, Email

2.  
Anschreiben an den Entscheider mit kurzer Unternehmensdarstellung und der Ankündigung des Anrufs

3.  
Anruf durch den Vertriebsmitarbeiter beim MAN. Zielsetzung ist es, einen wirtschaftlich sinnvollen Termin zu vereinbaren und/oder Informationen über den Interessenten und seine Gegebenheiten zu erhalten.