

Dipl.-Kaufmann Axel MANG

Zukunftssicherung durch qualifizierte Mitarbeiter  
Marketing-Wissen

---

# Erfolgsfaktor Telefonakquisition

Der sichere Weg zum neuen Kunden -  
am Beispiel der Beratungs-Branche

Ein Leitfaden für die Praxis aus der Praxis



Unternehmensberatung



# Inhalt

... der sichere Weg zum Kunden -  
ein Leitfaden aus der Praxis  
für die Praxis ...

## 4 ESSENTIALS

Vorbemerkungen des Autors

## 5 TELEFONAKQUISITION EINSETZEN

Telefonakquisition im Marketing-Mix: Einsatzfelder, Ausgestaltung

## 11 INS GESPRÄCH KOMMEN

## 22 ZUR ...

## 26 TERMIN ...

## 29 EINWÄNDE ...

## 42 UNTERSTÜTZUNG

## 43 IMPRESSUM

## Essentials

... im Wettbewerb mit den Besten  
auf dem Weg zum Erfolg ...



Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie stehen im Markt mit  
erstklassigen Produkten  
oder Dienstleistungen.  
Ihr Unternehmen agiert  
im Wettbewerb mit den  
Besten seiner Branche.

Sie haben sich aufge-  
macht, mit ihrem Ange-  
bot den Weg zum Er-  
folg selbstbewusst zu  
beschreiten. Ihre strate-  
gischen Unternehmens-  
ziele heißen Wachstum  
und Ertragssteigerung.

Zur Umsatz- und Ab-  
satzsteigerung setzen  
Sie das Instrument der  
Telefonakquisition be-

reits ein, oder Sie erwä-  
gen deren Einbezie-  
hung in Ihr derzeitiges  
Marketing-Mix.

Bisher fehlt Ihnen je-  
doch bei diesem Vorha-  
ben der rechte Erfolg.  
Das muss nicht so blei-  
ben. Mit der richtigen  
Akquisitionsmethode  
gewinnen Sie Zugang  
zu neuen Kundenpo-  
tenzialen.

Dieser Leitfaden wird  
Sie beim optimalen Ein-  
satz des Marketing-  
Instruments „Telefon-  
akquisition“ unterstüt-  
zen. Viel Erfolg!

Axel Mang

## Telefonakquisition einsetzen

... Kunden kommen selten  
ohne Einladung ...

Marketing wird mehr und mehr zum Schlüsselprozess eines Unternehmens. Was nutzt das in shareholder value-gesteuerten Unternehmen von modern geführten Mitarbeitern kostengünstig und umweltfreundlich hergestellte technologisch höchstwertige Produkt, wenn es keinen Markt findet, der es aufnimmt.

Kunden kommen selten ohne Einladung, das heißt ohne mit Hilfe von Marketingmaßnahmen sensibilisiert worden zu sein, um einem neuen Produkt zu seinem globalen Siegeszug zu ver-

helfen.

### TELEFONAKQUISITION IM MARKETING-MIX

Die Telefonakquisition hat als modernes Marketinginstrument eine herausragende Bedeutung erlangt. Sie ist aus dem Marketing-Mix nicht mehr weg zu denken.

Diese Vertriebsmethode verfolgt das Ziel, über die telefonische Direktansprache

- von bereits existierenden Kunden, den Umsatz mit diesen zu erhöhen
- von Nicht-Kunden,

... als durchaus lästig  
eingeschätzt ...

diese als Neukunden zu gewinnen.

#### VERBREITUNG UND AKZEPTANZ

Inzwischen ist dieses Marketinginstrument so weit verbreitet, dass es von einer Vielzahl Angesprochener als durchaus lästig eingeschätzt wird.

Teilweise ist auch Missbrauch durch unseriöse Marktteilnehmer zu beobachten.

Diese Tendenzen belasten Qualität und Wirksamkeit der Telefonakquisition.

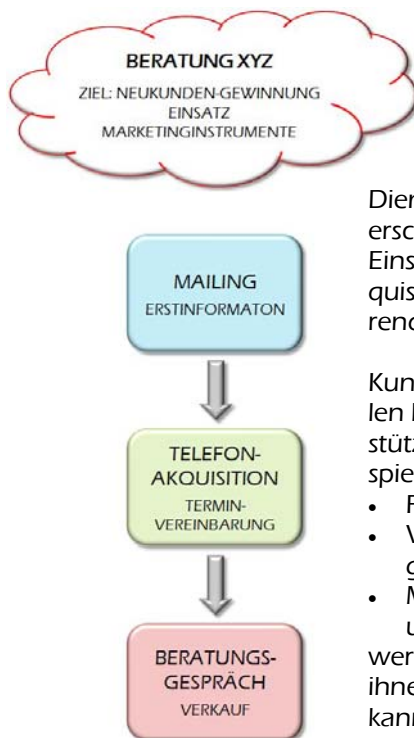
#### KALTAKQUISITION

Besonders problematisch ist die Kaltakquisition, bei der Nicht-Kunden ihren Erstkontakt mit dem jeweiligen Anbieter auf diesem Weg erfahren. Diese Form des Telefonmarketing unterliegt jedoch - insbesondere im Bereich der privaten Kunden - rechtlichen Restriktionen, auf die an dieser Stelle nicht eingegangen wird.

#### EINSATZPLANUNG

Zur Gewinnung von Neukunden in einer beratungsintensiven

## ... dreistufiges Projektdesign bietet beste Aussicht auf Erfolg ...



Dienstleistungsbranche erscheint der alleinige Einsatz der Telefonakquisition nicht zielführend.

Kunden, die in sensiblen Bereichen Unterstützung suchen, beispielsweise bei

- Finanzfragen
  - Versicherungsfragen
  - Managementfragen und -techniken
- werden nicht einem ihnen bis dato Unbekannten auf dessen telefonischen Erstkontakt hin Auskünfte geben und schon gar nicht einen Auftrag erteilen. Selbst die Verein-

barung eines Gesprächstermins dürfte so nicht realisierbar sein.

### DREISTUFIGES PROJEKTDESIGN

In einem solchen Fall bietet der dreistufige Ansatz die beste Aussicht auf Erfolg.

- Der schriftliche Erstkontakt mit dem potenziellen Neukunden dürfte für diesen der angenehmste sein. Aus den Unterlagen eines anspruchsvollen Mailings kann er eine erste Einschät-

## ... potenzielle Kunden adäquat ansprechen ...

zung des Anbieters  
und seines Ange-  
bots ableiten.

len Kunden adäquat  
anzusprechen und zur  
Vergabe eines Auftrags  
zu geleiten.

- Eine in kurzem zeitli-  
chen Abstand nach-  
geschaltete Telefon-  
akquisition hat das  
Ziel, unter Bezug-  
nahme auf das Mai-  
ling Termine für ein  
Beratungsgespräch  
zu vereinbaren.
- Erst im dritten Schritt  
sollte die konkrete  
Akquisition eines  
Auftrags erfolgen.

In dieser kompakten  
Zusammenfassung  
wird nachfolgend die  
Detailstruktur des zwei-  
ten Schrittes, der Tele-  
fonakquisition, behan-  
delt. Einzelheiten zu  
den Akquisitionsschrit-  
ten 1 (Mailing) und  
3 (Beratungsgespräch)  
werden an anderer  
Stelle vertieft.

### ABLAUFSHEMA TELEFONAKQUISITION

Mit Hilfe dieses dreistu-  
figen Projektdesigns  
dürfte es am besten  
gelingen, die potenziel-

Nebensiehendes Ab-  
laufschemata ist aus der



## ABLAUFSHEMA TELEFONAKQUISITION

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... unter kommunikations-  
und verkaufstaktischen  
Gesichtspunkten aufgebaut ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

## Ins Gespräch kommen

... heben Sie sich ab  
vom Üblichen, und  
Sie werden Erfolg haben ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

e

/

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

/

u

n

g

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

d

e

r

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

V

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

e

r

b

i

t

... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontakt Daten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

&lt;

✓

o

r

n

a

m

e

&gt;

&lt;

... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG



... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

TEXTBAUSTEIN 1

► ? ◄

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

#### TEXTBAUSTEIN 2

► ? ◄

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

### TEXTBAUSTEIN 3

► ? ◄

### TEXTBAUSTEIN 2a

► ? ◄

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

Zur

... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG



... ? ...

#### TEXTBAUSTEIN 4

► ? ◄

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

# Termin

... ? ...

## TEXTBAUSTEIN 5

► ? ◀

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

#### TEXTBAUSTEIN 6

▶ ? ◀

#### TEXTBAUSTEIN 7

▶ ? ◀

#### TEXTBAUSTEIN 8

▶ ? ◀

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

TEXTBAUSTEIN 9

► ? ◄

TEXTBAUSTEIN 10

► ? ◄

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

## Einwände

... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

TEXTBAUSTEIN 11 E

▶ ? ◀

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG



... ? ...

TEXTBAUSTEIN 12 E

► ? ◄

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

TEXTBAUSTEIN 13 E

► ? ◄

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

TEXTBAUSTEIN 14 E

► ? ◄

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

TEXTBAUSTEIN 15 E

► ? ◄

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

TEXTBAUSTEIN 16 E

► ? ◄

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

TEXTBAUSTEIN 17 E

► ? ◄

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

TEXTBAUSTEIN 18 E

► ? ◄

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

... ? ...

TEXTBAUSTEIN 19 E

▶ ? ◀

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG



... ? ...

TEXTBAUSTEIN 20 E

▶ ? ◀

Verehrte Leserin,  
verehrter Leser,

Sie interessieren sich für  
Einzelheiten?

Sie haben sicherlich Ver-  
ständnis dafür, dass wir  
unser Know how nicht  
einfach online zur Verfü-  
gung stellen können.

Sprechen Sie uns doch  
bitte einfach an, um ge-  
meinsam zu besprechen,  
wie auch Sie die hier  
noch verdeckten Details  
nutzen können.

(Kontaktdaten Seite 43)

Herzlichen Dank

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann  
Axel MANG

## Unterstützung

... brauchen Sie Unterstützung ? -  
fordern Sie uns ....

### MARKETING- INSTRUMENT FÜR IHR ANGEBOT

- „Telefonakquisition“ ist auch für Sie und Ihr Unternehmen interessant?
- Möchten auch Sie dieses Marketing-Instrument bald professionell einsetzen
- Fehlt Ihnen die Sicherheit der praktischen Anwendung?
- Möchten Sie und Ihre Mitarbeiter das entsprechende know how kurzfristig erwerben?

### UNSER KNOW HOW FÜR IHREN ERFOLG

Wir unterstützen Sie gerne beim Auf- und Ausbau Ihrer Telefonakquisition.

- Ganz nach Ihren Bedürfnissen entwickeln wir branchen- und unternehmens-individuelle Lösungen.
- Wir bieten Ihnen Bausteine oder Komplett-Lösungen ganz nach Ihrem Wunsch und Bedarf.

Dabei beziehen wir auch die Schritte

vorlaufendes Mail-  
ling sowie  
Konzeption und  
Training des nach-  
geschalteten Bera-  
tungsgesprächs  
ganz nach Ihren  
Wünschen mit ein.

- Wir trainieren Sie als Einzelperson oder als Kleingruppe im Ein-Tages-Kurzseminar oder im Mehr-Tages-Intensiv-Workshop.
- Wir kommen gerne zu Ihnen.

FORDERN SIE UNS -  
SIE WERDEN ES NICHT  
BEREUEEN

# Impressum

... haben Sie noch Fragen ? -  
vielleicht haben wir  
eine Antwort ....



## IMPRESSUM

Herausgeber:

MANG CONSULTING  
Unternehmensberatung  
Dipl.-Kaufmann Axel MANG  
Peterstraße 24  
66583 Spiesen-Elversberg

Kontakt,  
Fragen zum Versand oder  
Bestellungen:

Telefon +49 (0) 68 21 - 7 20 44  
Telefax +49 (0) 68 21—7 20 45  
eMail [info@mang-consulting.de](mailto:info@mang-consulting.de)

Copyright:

© 2008 by MANG CONSULTING  
Nachdruck (auch auszugsweise)  
nur mit Genehmigung.