



PRESSE-INFORMATION

im Auftrag von



Bestseller „Heiß auf Kaltakquise“ neu auch als E-Book

Erfolgsmethodik von Tim Taxis jetzt mit allen Downloads auf „Fingertipp“

Köln, 19.08.2013 – Die meisten Unternehmen brauchen Nachhilfe in Sachen Kaltakquise: Wie eine aktuelle Umfrage zum Thema Neukundengewinnung und Lead Management von Sauppe Telemarketing zeigt, gewinnen nur zwei Prozent von 480 befragten Unternehmen neue Kunden mit Telefonakquise. Der mangelnde Erfolg liegt jedoch nicht am Instrument an sich: „Die meisten Menschen greifen in der Akquise erst gar nicht zum Telefon, weil sie Angst vor der Kundenreaktion haben. Oder sie gehen schlicht mit der falschen Haltung und Methodik an die Kaltakquise heran“, weiß Tim Taxis, Experte und Trainer für nachhaltige Geschäftskunden-Akquisition. In seinem bei Haufe erschienenen Bestseller „Heiß auf Kaltakquise“ zeigt er, wie der telefonische Erstkontakt gelingt – und sowohl dem Verkäufer als auch dem Kunden Spaß macht. Das Trainingsbuch für den Business to Business-Vertrieb, das bisher schon 100 echte 5-Sterne-Rezensionen bei [Amazon](#) erzielen konnte, ist nun auch als E-Book erhältlich.

Zahlreiche praxiserprobte Dialogbeispiele, Tipps und Checklisten

Die Leser können jetzt in verschiedenen E-Formaten für Smartphones und Tablets, Computer und Kindle von den praxisorientierten Ausführungen von Tim Taxis profitieren. Sie erhalten sowohl die psychologischen Hintergründe, warum, wann und wie erfolgreiche Kaltakquise funktioniert, als auch eine Fülle von direkten Gesprächsführungs- und Verhandlungsbeispielen, wie sie in jeder Phase des Akquise-Gesprächs zielorientiert agieren können. Dabei macht der Autor klar: Es geht bei der Akquise nicht darum, zu argumentieren und zu (über)reden. „Diese klassische Vorgehensweise löst nur eine Abwehr-Haltung der Kunden aus. Und genau die ist es, welche die Anrufer ja so fürchten“, erläutert Tim Taxis. Sein in unzähligen Akquise-Gesprächen erprobter Ansatz: Kommunikation von Mensch zu Mensch, echte Wertschätzung – und die richtigen Fragen stellen. „Heiß auf Kaltakquise“ ist mit vielen Praxis-Dialogbeispielen, Tipps und Checklisten unterlegt, die in den neuen E-Book-Formaten bereits eingebaut sind, auf Fingertipp heruntergeladen werden können, und dem Leser so noch mehr direkten Nutzwert bringen.



Heiß auf Kaltakquise
So vervielfachen Sie Ihre Erfolgsquote am Telefon
230 Seiten, 2. Aufl. 2013, Haufe, 24,80 Euro
ISBN 978-3-648-01991-7

Als **EPDF** und **EPUB** erhältlich für 21,99 Euro
<http://shop.haufe.de/heiss-auf-kaltakquise>

Als **Kindle Edition** erhältlich bei [Amazon](http://amazon.de) für 21,99 Euro

Über Tim Taxis

Tim Taxis ist der Experte für nachhaltige Geschäftskunden-Akquisition. Er ist Trainer, Speaker, Bestseller-Autor und Dozent an der ESB Business School der Hochschule Reutlingen. Der diplomierte Betriebswirt war viele Jahre in verschiedenen Vertriebspositionen in der Industrie und im komplexen Dienstleistungsgeschäft tätig. 2007 gründete er sein Unternehmen Tim Taxis Trainings und zählt heute zu den renommiertesten Vertriebstrainern und -Speakern im deutschsprachigen Raum. Im Dezember 2012 wurde er zum *Trainer des Jahres* gekürt. Zu seinen Kunden gehören DAX-Konzerne, Mittelständler und internationale Marktführer.

Kontakt:

Tim Taxis Trainings, Mauerkircherstraße 94, 81925 München
Tel: +49 (0)89 - 62 18 99 57, tt@tim-taxis.de, www.tim-taxis-trainings.de

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke
Petra Walther, Telefon: 0221 - 95 64 90 570, E-Mail: redaktion@text-ur.de

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei zum Download:

[http://www.text-ur.de/de/newsroom/kunedetail/Tim-Taxis-Trainings](http://www.text-ur.de/de/newsroom/kundedetail/Tim-Taxis-Trainings)

Bildvorschau:



Tim Taxis: Trainer des Jahres 2012



Tim Taxis, Portrait



Der Bestseller: Heiß auf Kaltakquise