



text- und relations agentur

PRESSE-INFORMATION

im Auftrag von



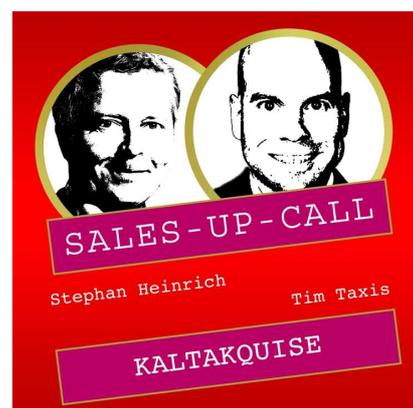
Tim Taxis macht im Interview heiß auf Kaltakquise

Zahlreiche Praxistipps des Vertriebsexperten in der Hörbuch-Reihe SALES-UP-CALL

Köln, 27.07.2015 – Tim Taxis, der Experte für nachhaltige Geschäftskundenakquisition, hat sein umfangreiches Medien- und Trainingspaket um ein weiteres Produkt ergänzt. Nachdem sein Bestseller „Heiß auf Kaltakquise“ unter dem Titel „Heiß auf Kaltakquise in 45 Minuten“ bereits als handliches Minibook erschienen ist, gibt es für alle Hörbuch-Fans jetzt auch ein Audio-Kurzformat. Dabei handelt es sich um ein einstündiges Interview mit dem Vertriebstrainer Stephan Heinrich. Im Rahmen von dessen bekannter Hörbuch-Reihe SALES-UP-CALL gibt Tim Taxis viele seiner Praxistipps und Methoden für eine erfolgreiche Geschäftskunden-Akquisition weiter. Das SALES-UP-CALL-Hörbuch „Kaltakquise“ ist als Direkt-Download im MP3-Format unter www.tim-taxis-trainings.de/de/shop abrufbar sowie als CD bei den Trainings und Vorträgen von Tim Taxis erhältlich.

Mit gängigen Mustern brechen und Spaß haben

Kaltakquise kann Spaß machen. Dieses Motto von Tim Taxis wird in dem Gespräch mit Stephan Heinrich mehr als deutlich. Mit vielen Beispielen – auch in Form von nachgestellten Telefonaten zwischen den beiden – zeigt der Kaltakquise-Experte, wie Vertriebler erfrischend anders als andere Akquisiteure in die Kaltakquise starten können – und so den telefonischen Erstkontakt zu einem für beide Seiten angenehmen Erlebnis machen. Er macht bewusst, dass es grundsätzlich auf die innere Einstellung zur Kaltakquise ankommt und ein „Nein“ nicht als Misserfolg, sondern als Schritt auf dem Weg zum nächsten „Ja“ zu werten ist. Der Zuhörer nimmt zudem Strategien und handfeste Tipps aus dem Interview mit – etwa, wie der Anrufer automatisierte Ablehnreflexe erst gar nicht beim Angerufenen hervorruft, wie



SALES-UP-CALL Kaltakquise

Stephan Heinrich im Interview mit Tim Taxis.
MP3 Download unter www.tim-taxis-trainings.de/de/shop oder direkt als CD bei Tim Taxis erhältlich für 6,95 Euro.

Rezensionsexemplare als CD können bei text-ur (Kontakt s.u.) angefordert werden.

die eingefahrenen Muster in der Kaltakquise gebrochen werden und wie der Anrufer professionell mit Einwänden des potenziellen Neukunden umgeht, ohne diesen zu überreden.

Über Tim Taxis

Tim Taxis ist der Experte für nachhaltige Geschäftskunden-Akquisition. Er ist Dozent an der ESB Business School der Hochschule Reutlingen und 'Trainer des Jahres 2012'. Der diplomierte Betriebswirt war viele Jahre in verschiedenen Vertriebspositionen in der Industrie und in Dienstleistungs-Unternehmen tätig. 2007 gründete er sein Unternehmen Tim Taxis Trainings. Heute zählt er zu den renommiertesten Vertriebstrainern und -Speakern im deutschsprachigen Raum.

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

Telefon: 0221 - 95 64 90 570, E-Mail: redaktion@text-ur.de

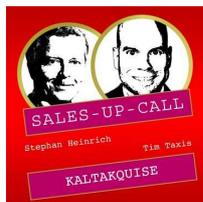
Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei zum Download:

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

Bildvorschau:



Tim Taxis



Cover SALES-UP-CALL