

## **Arbeitsblatt: Selbstbewertung Ihres Telefonats**

18. September 2018

Bei Telefonaktionen, z.B. Neukundengewinnung, versuchen Sie, Kontakt mit Menschen aufzunehmen, mit denen Sie noch nie zuvor gesprochen haben. Dabei gibt es 4 ganz typische Hürden zu nehmen:

- die innere Einstellung
- den richtigen Ansprechpartner finden
- die Vorzimmer-Barriere überwinden
- die Gedanken Ihres Ansprechpartners

Dieses Arbeitsblatt unterstützt Sie bei Ihrer Selbstbewertung nach jedem Telefonat. Hier können Sie beurteilen, wie gut es Ihnen gelungen ist, die einzelnen Hürden des aktiven Telefonierens zu überwinden.

Vertiefende Informationen erhalten Sie in dem Beitrag [Überwinden Sie die Hürden des aktiven Telefonierens](#).