

Telefonakquisition Erfassungsformular

Ein Formular von www.berkemeyer.net

| ERFASSUNG DER TELEFONATE | | | | ERGEBNIS DER TELEFONATE | | | | |
|--------------------------|------------|----------------------|---------------------------|-------------------------|--------|---------------|-------------------------|----------------|
| Datum | Telefonate | Sekretariat erreicht | Gesprächspartner erreicht | Auftrag | Termin | Info schicken | Anderer Ansprechpartner | Kein Interesse |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| Σ | | | | | | | | |

Erfassen Sie die Menge aller Telefonate mittels einer einfachen Strichliste und überprüfen Sie Ihre Ergebnisse. Die Summe der Ergebnisse notieren Sie am Ende Ihrer Arbeitswoche oder eines festgelegten Zeitraumes in konkreten Zahlen.

Überprüfen Sie nach einiger Zeit: Was hat gut funktioniert? Was lief nicht so gut? Woran lag es in beiden Fällen? Wie kann ich für die Zukunft die Qualität eines wertschätzenden Kundentelefonates verbessern?