

Liebe Leser,

nun halten Sie sie in Händen, die themen & neuigkeiten mit Berichten und Beiträgen rund um praxisgerechtes Marketing und weiteren spannenden Themen.

Lesen Sie neben Neuigkeiten aus der Agentur interessante Kundenportraits, erfahren Sie mehr über aktuelle Projekte und informieren Sie sich über besondere Aktionen.

Viel Spaß beim Lesen!

Ihre Bernadette Dauner-Egger

Kaltakquise – Fluch und Segen eines jeden Vertriebs

Zugegeben, Kaltakquise ist nicht jedermanns Sache. Ganz im Gegenteil, oft sorgt dieser Begriff für tiefe Sorgenfalten bei Vertrieblern.

Wer als Unternehmen Produkte oder Dienstleistungen anbietet, möchte andere Unternehmen hierüber informieren und die Aufnahme geschäftlicher Beziehungen anstreben. Kein Unternehmen schätzt es, von potenziellen Interessenten abgelehnt zu werden, auch wenn sich dies in der Kaltakquise kaum vermeiden lässt.

Dabei ist eine zeitgemäße Akquise gar nicht schwer! Einem festen Leitfaden folgen, um auf vielfältige Gesprächssituationen vorbereitet zu sein, eine freundliche und sachliche Präsentation und ausreichend Fachkompetenz, es gilt ja aufkeimendes Interesse gleich zu erkennen und nicht bei der ersten Nachfrage zu zerstören.

Die Unterstützung des eigenen Vertriebs durch einen professionellen Dienstleister hilft Kosten zu sparen und nachhaltig das eigene Geschäft auszubauen.

Es lohnt sich also, mehr über die zeitgemäße Akquise via Telefon zu erfahren. Sprechen Sie mich an!

Produktvorstellung

Das **FYB Financial YearBook Private Equity & Corporate Finance Germany | Europe** ist das umfangreichste Nachschlagewerk für die Private Equity-, Corporate Finance/Mergers & Acquisition-Industrie und die betreffenden Intermediäre in Deutschland. Hier finden Sie die Profile aller wichtigen Partner in Kapitel gegliedert im Überblick.

Mittlerweile in der 14. Ausgabe (FYB 2017), gilt es als das führende Nachschlagewerk für kapitalsuchende Unternehmer und Investoren in Europa mit dem Fokus Deutschland.

Nähere Informationen lesen Sie auf www.fyb.de.

Fachbegriffe – kurz erklärt

Dialogmarketing | Stellt den „Dialog“ des Unternehmens mit dem Kunden in den Mittelpunkt und ist eine Form des Direktmarketings, das gezielt auf die Interessen des (potentiellen) Kunden zugeschnittene Produkte und Dienstleistungen mit dem Ziel, bestehenden Kundenbeziehungen zu vertiefen und neue aufzubauen.

Leads | Bezeichnet im Marketing die erfolgreiche Kontaktabbahnung eines Produkt- oder Dienstleistungsanbieters zu einem potenziellen Interessenten

Impressum

Bernadette Dauner-Egger
marketing & kommunikation
Inhaberin: Bernadette Dauner-Egger
Von-Görres-Straße 8 c
86157 Augsburg

Telefon 0821 2293269
Telefax 0821 2293270

bde@dauner-egger.de
www.dauner-egger.de