

## PRESSE-INFORMATION

im Auftrag von



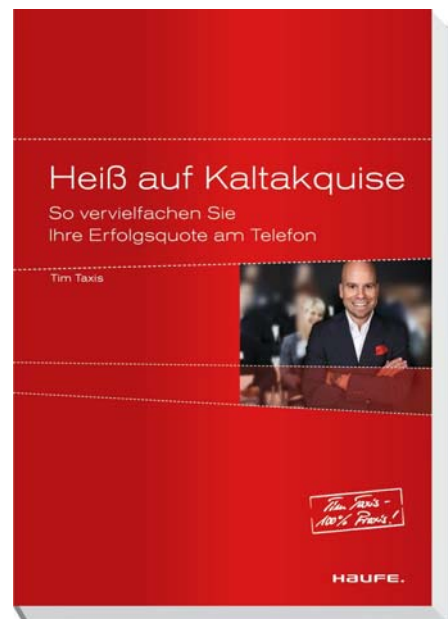
### **Tim Taxis macht heiß auf Kaltakquise**

#### **Neues Buch zur Kundenakquise am Telefon stürmt die Lesercharts**

Köln, 29.09.2011 – Neukundengewinnung via Telefon – für viele Vertriebsmitarbeiter eine der schwierigsten Aufgaben im Business-to-Business-Bereich. Nicht zuletzt aus diesem Grund scheuen die meisten Verkäufer die Kaltakquise. Dass die Neukundengewinnung aber dem Verkäufer und sogar auch dem Kunden Spaß machen und erfolgreich sein kann, zeigt Tim Taxis in seinem kürzlich bei Haufe erschienenen Buch „Heiß auf Kaltakquise“. Der Ansatz des renommierten Trainers für nachhaltige Geschäftskunden-Akquisition: überzeugen ohne zu argumentieren. Es geht nicht um manipulative Techniken. Es geht um die richtige, menschliche Haltung in Verbindung mit effektiven Strategien und neuen Kommunikationsansätzen.

#### **Trainingsprogramm in Buchform**

„Am anderen Ende der Leitung ist auch „nur“ ein Mensch – kein Abwimmler oder notorischer Nein-Sager. Dies möchte ich den Vertriebsmitarbeitern in meinem Buch klarmachen und ihnen so die Angst vor der Neukundengewinnung nehmen“, sagt Tim Taxis. Er zeigt die psychologischen Hintergründe auf, um das nötige Bewusstsein für die Kaltakquise zu schaffen und eigene Verhaltensmuster sowie die des Kunden zu erkennen. Vor allem aber gibt der Experte für B2B-Akquise in seinem Erstlingswerk den Lesern ein echtes Trainingsprogramm an die Hand. Anhand praxiserprobter Dialogbeispiele zeigt er, wie die Kommunikation von Mensch zu Mensch bei der Neukundengewinnung gelingt, der Gesprächspartner das Telefonat nicht als lästig sondern als angenehm empfindet und der Verkäufer so Spaß an der Kaltakquise gewinnt. Zahlreiche Praxistipps und Checklisten ergänzen das Buch. Als zusätzlichen Mehrwert können die Leser mit ihrem Smartphone Akquise-Tools über QR-Codes im Buch abrufen.



#### **Heiß auf Kaltakquise**

230 Seiten, Haufe, 24,80 Euro  
ISBN 978-3-648-01991-7  
August 2011

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

## **Von Managementbuch.de empfohlen**

Die im Buch dargestellten Akquise-Ansätze sind von Tim Taxis in unzähligen eigenen Akquise-Gesprächen entwickelt und erprobt sowie von tausenden Trainingsteilnehmern erworben, umgesetzt und verfeinert worden. Damit hat der Vertriebsprofi den Nerv der Zeit getroffen hat: Bereits an seinem ersten Verkaufstag bei Amazon Ende August 2011 schnellte „Heiß auf Kaltakquise“ unter die 500 häufigsten Buchbestellungen, inzwischen zählt die Publikation bei Amazon zu den meistbestellten Büchern. Managementbuch.de empfiehlt „Heiß auf Kaltakquise“ zudem als „sehr gutes Trainingsbuch für den Business to Business Vertrieb.

## **Erste Leserstimmen zum Buch bei Amazon:**

- „(...)Tim Taxis hat die insgesamt sehr große Herausforderung der Kaltakquise sehr klar und verständlich dargestellt. Es ist ein Trainingsbuch vom Praktiker für die Praxis.“
- „(...) Keine komplizierten und abgehobenen, nicht umsetzbare Tipps, sondern handfeste Methoden, die schnell zum gewünschten Ziel führen und sich stets an der echten Vertriebspraxis orientieren.“
- „(...) Ein Buch für alle Ebenen, die sich mit Kaltakquise auseinandersetzen MÜSSEN - und nach der Lektüre so motiviert sind, dass Sie es WOLLEN.“

## **Über Tim Taxis**

Tim Taxis ist der Experte für nachhaltige Geschäftskundenakquisition – von Kaltakquise über Preisverhandlung bis zum Auftrag – und Dozent an der ESB Business School der Hochschule Reutlingen. 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 im deutschsprachigen Bereich. Mit seinen Praxis-Trainings macht er Unternehmen fit für den Akquise-Prozess vom telefonischen Erstkontakt bis zum erfolgreichen Abschluss. Zu seinen Kunden gehören DAX-Konzerne, Mittelständler und internationale Marktführer.

## **Mehr Informationen:**

Tim Taxis  
Tel: +49 (0)89-62 18 99 57  
[tt@tim-taxis.de](mailto:tt@tim-taxis.de), [www.tim-taxis-trainings.de](http://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](mailto:redaktion@text-ur.de)

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei zum Download:  
[www.text-ur.de/presse-center/download.htm](http://www.text-ur.de/presse-center/download.htm)