

DAS COLD CALL STARTERKIT

Dein Leitfaden in 7 Schritten — mit Gesprächsstruktur, Opener-Vorlagen, Gatekeeper-Sätzen und dem 100-Anrufe-Tracker, der deine Quote sichtbar macht.

7-SCHRITTE-LEITFADEN

OPENER-VORLAGEN

GATEKEEPER-SÄTZE

100-ANRUF-TRACKER

„Starke Verkäufer werden nicht geboren. Starke Verkäufer werden gemacht.“

CHRISTIAN KORWIN

COLD CALLING IST KEINE STÖRUNG. ES IST DIE ABKÜRZUNG.

Kein Kanal bringt dich schneller ins Gespräch mit Entscheidern als das Telefon. Dieses Kit führt dich in 7 Schritten vom ersten Klingeln zum Termin — der Tracker am Ende macht deinen Fortschritt schwarz auf weiß sichtbar.

VIER GRUNDREGELN, BEVOR DU ZUM HÖRER GREIFST

01 STEH AUF. LÄCHLE.

Deine Körperhaltung hört man. Wer steht und lächelt, klingt energischer und selbstbewusster — der Kunde spürt es in Sekunde eins.

02 BLÖCKE STATT EINZELANRUF

Telefoniere in 60–90-Minuten-Blöcken ohne Pause. Ab Call 4 bist du im Flow — Momentum ist deine stärkste Waffe.

03 EIN NEIN IST STATISTIK

Jedes Nein bringt dich rechnerisch näher ans nächste Ja. Profis zählen Aktivität, nicht Absagen — dafür ist der Tracker da.

04 ZIEL IST DER TERMIN

Du verkaufst am Telefon nicht dein Produkt — du verkaufst 15 Minuten Gespräch. Das senkt den Druck. Bei dir und beim Kunden.

HÖR DIR AN, WIE ES KLINGT

Auf [@korwin.salestraining](https://www.korwin.salestraining) zeige ich echte Call-Situationen als kurze Reels — Opener, Gatekeeper, Einwände: mit Betonung, Pausen und Timing. Folge mir und schau dir vor jedem Telefonblock ein Reel als Warm-up an.

STRUKTUR IM GESPRÄCH.

Ein erfolgreiches Verkaufsgespräch folgt einem klaren Aufbau aus fünf Phasen. Diese Struktur trägt jedes Gespräch — am Telefon, an der Tür, im Termin. Die 7 Schritte dieses Kits sind ihre Cold-Call-Version.

DIE 5 PHASEN

- 1 Vorbereitung.** Wer ist mein Gegenüber, was ist sein wahrscheinliches Problem, was ist mein Ziel? Wer vorbereitet anruft, führt vom ersten Wort an — und strahlt die Sicherheit aus, die Vertrauen schafft.
- 2 Begrüßung.** Die ersten Sekunden entscheiden über Sympathie: klarer Name, ruhige Stimme, ein Satz zum Anlass. Hier baust du Rapport auf — Menschen kaufen von Menschen, die ihnen angenehm sind.
- 3 Bedarfsermittlung.** Die wichtigste Phase — und die am häufigsten übersprungene. Offene Fragen, aktiv zuhören, das echte Problem hinter dem Gesagten verstehen. Wer hier gründlich ist, dem verkauft sich die Lösung fast von selbst.
- 4 Präsentation.** Jetzt — und erst jetzt — zeigst du deine Lösung. Nicht alles, was sie kann, sondern genau das, was den Bedarf trifft. Nutzen statt Features, Ergebnisse statt Eigenschaften.
- 5 Abschluss.** Kaufsignale erkennen und aktiv nach der Entscheidung fragen — ohne Druck, mit Klarheit. Am Telefon heißt der Abschluss: der feste Termin. Im Termin: der Auftrag.

IM SALES CAMPUS

Dieses Kit zeigt dir das **Was** — die fünf Phasen. Das **Können** entsteht durch Wiederholung: Im Sales Campus trainierst du jede Phase einzeln, bis sie unter Druck sitzt. Ein Leitfaden erklärt die Bewegung. Geübt wird auf der Matte.

VOM KLINGELN ZUM TERMIN.

Jeder erfolgreiche Cold Call folgt derselben Struktur. Lerne die 7 Schritte — dann telefonierst du nie wieder ohne Plan.

DER LEITFADEN

- 1 Vorbereitung.** Liste, Tagesziel und Skript bereit — bevor du die erste Nummer wählst.
- 2 Der Opener.** Die ersten 10 Sekunden entscheiden. Drei Vorlagen, die Aufmerksamkeit gewinnen.
- 3 Der Gatekeeper.** Souverän am Vorzimmer vorbei — oder besser: mit dem Vorzimmer als Verbündetem.
- 4 Der Pitch.** Dein Nutzen in einem Satz. Kein Monolog, keine Features — ein Ergebnis.
- 5 Einwände.** „Keine Zeit“, „kein Interesse“, „schicken Sie was“ — ruhig bleiben, Frage stellen.
- 6 Der Termin.** Die Alternativfrage macht aus Interesse einen festen Kalendereintrag.
- 7 Follow-up.** Nachfassen mit System — denn die meisten Termine entstehen ab Kontakt 3.

WARUM DIE REIHENFOLGE ZÄHLT

Der häufigste Fehler im Verkauf: präsentieren, bevor der Bedarf klar ist. Wer die Phasen vertauscht, verkauft am Kunden vorbei — wer sie einhält, führt das Gespräch wie auf Schienen. Erst verstehen, dann überzeugen, dann abschließen.

VORBEREITUNG & OPENER

90 % des Erfolgs passieren, bevor es klingelt — und in den ersten 10 Sekunden danach.

1 - DEINE CHECKLISTE

- ☐ Mindestens 20 Kontakte mit Name, Firma und Nummer liegen bereit — du suchst nicht zwischen den Calls.
- ☐ Tagesziel definiert: Wie viele Wählversuche, wie viele Termine? Schreib es auf.
- ☐ Opener und Pitch liegen sichtbar vor dir — als Stütze, nicht zum Ablesen.
- ☐ Störquellen aus: Handy stumm, Mail zu, Tür zu. Die nächsten 90 Minuten gehören dem Telefon.

Mein Tagesziel: _____ Wählversuche · _____ Termine

2 - DREI OPENER – WÄHLE DEINEN

DER DIREKTE

„Guten Tag [Name], [dein Name] von [Firma]. Ich sage Ihnen in einem Satz, warum ich anrufe — und dann entscheiden Sie, ob es sich lohnt. Einverstanden?“

Wirkung: Maximal ehrlich, maximal respektvoll. Das „Einverstanden?“ holt ein erstes Ja — und wer Ja sagt, hört zu.

DER NEUGIER-OPENER

„Guten Tag [Name], wir kennen uns noch nicht — ich rufe an, weil wir [konkretes Ergebnis] für Firmen wie Ihre erreichen. Passt es gerade 30 Sekunden?“

Wirkung: Das zugegebene „wir kennen uns nicht“ entwaффnet — und das Ergebnis weckt Neugier, bevor der Abwehr-Reflex greift.

DER ANLASS-OPENER

„Guten Tag [Name], [Anlass: Empfehlung, Artikel, Branchenthema] hat mich auf Sie gebracht. Es geht um [Thema] — haben Sie kurz einen Moment?“

Wirkung: Ein konkreter Anlass macht aus dem Kaltanruf einen warmen — der Kunde fühlt sich gemeint statt abtelefoniert.

Mein Opener — in meinen Worten:

DER GATEKEEPER.

Das Vorzimmer ist kein Gegner — es ist dein erster Verkaufsabschluss. Wer freundlich, klar und selbstverständlich auftritt, wird durchgestellt. Wer trickst, fliegt auf.

DIE SELBSTVERSTÄNDLICHKEIT

„Guten Tag, [Vorname Nachname] hier. Verbinden Sie mich bitte mit [Vorname Nachname des Entscheiders]?“

Wirkung: Voller Name, ruhiger Ton, konkreter Ansprechpartner — das klingt nach Geschäftsbeziehung, nicht nach Kaltakquise. Voraussetzung: Du kennst den Namen (LinkedIn, Website, Impressum).

DIE EHRLICHE KARTE

„Ehrlich gesagt: Wir hatten noch keinen Kontakt. Es geht um [Thema] — ist [Name] dafür bei Ihnen der Richtige?“

Wirkung: Auf „Worum geht es denn?“ niemals herumdrucksen. Ehrlichkeit plus Gegenfrage macht das Vorzimmer zum Auskunftgeber — und bestätigt oft gleich den richtigen Ansprechpartner.

DER VERBÜNDETEN-MOVE

„Vielleicht können Sie mir helfen: Wer entscheidet bei Ihnen über [Thema] — und wann erreiche ich ihn am besten?“

Wirkung: „Können Sie mir helfen“ ist einer der stärksten Sätze am Telefon — Menschen helfen gern. Du bekommst Namen, beste Anrufzeit, manchmal die Durchwahl. Merke dir den Namen des Gatekeepers und begrüße ihn beim nächsten Mal persönlich.

PROFI-REGEL: RANDZEITEN NUTZEN

Vor 8:30 Uhr und nach 17 Uhr sitzt das Vorzimmer oft nicht am Platz — der Entscheider aber schon. Zwei Anrufe zu Randzeiten ersetzen fünf zur Mittagszeit.

PITCH & EINWÄNDE

Du bist durch — jetzt zählt jede Sekunde. Ein Satz Nutzen, dann führst du mit Fragen. Und wenn ein Einwand kommt: ruhig bleiben, er gehört dazu.

4 · DIE PITCH-FORMEL

FORMEL

„Ich helfe [Zielgruppe], [Problem] zu lösen — damit [messbares Ergebnis].“

Beispiel: „Ich helfe Vertriebsteams, mehr Ersttermine zu gewinnen — damit die Pipeline nie wieder leer ist.“

Regel: Ein Satz. Kein Produktname, keine Features. Danach sofort eine Frage: „Wie lösen Sie das heute?“ — wer fragt, führt.

Mein Pitch in einem Satz:

5 · EINWAND-ERSTE-HILFE

„KEINE ZEIT“

„Genau deshalb rufe ich an — ich brauche 30 Sekunden. Wenn es danach nicht spannend ist, bin ich weg.“

„KEIN INTERESSE“

„Verstehe. Kein Interesse am Thema generell — oder ist gerade nur ein schlechter Zeitpunkt?“

„SCHICKEN SIE WAS PER MAIL“

„Mache ich gern. Damit ich Ihnen nicht irgendwas schicke: Was genau interessiert Sie am meisten?“

DU WILLST ALLE 15 ANTWORTEN?

Für die 5 härtesten Einwände gibt es mein Einwand-Playbook — 15 Wort-für-Wort-Antworten mit der Psychologie dahinter, kostenlos wie dieses Kit. Über den Link in meiner Instagram-Bio: [@korwin.salestraining](https://www.instagram.com/korwin.salestraining).

TERMIN & FOLLOW-UP

Das Ziel jedes Calls: ein fester Kalendereintrag. Und wenn es heute nicht klappt — dein System sorgt dafür, dass kein Kontakt verloren geht.

6 · DIE ALTERNATIVFRAGE

DIE FRAGE, DIE ZUM TERMIN FÜHRT

„Lassen Sie uns das in 15 Minuten persönlich anschauen — passt Dienstag 10 Uhr oder Mittwoch 14 Uhr?“

Wirkung: Zwei konkrete Optionen führen zur Entscheidung — „Wann würde es Ihnen passen?“ führt zum Aufschub. Klein anbieten, sofort Kalender-Einladung senden. **Regel:** Sobald der Termin steht, freundlich beenden. Wer nach dem Ja weiterredet, redet sich das Ja wieder kaputt.

7 · DAS FOLLOW-UP-SYSTEM

- **Nicht erreicht?** Zweiter Versuch an einem anderen Tag zu anderer Uhrzeit. Ab dem dritten Versuch: Mailbox mit Name, Ein-Satz-Nutzen und Rückrufnummer.
- **Gespräch ohne Termin?** Merke dir den Grund und den vereinbarten nächsten Kontakt — und halte ihn ein. Zuverlässigkeit verkauft.
- **Termin vereinbart?** Kalender-Einladung noch am selben Tag + kurze Bestätigung. So sinkt deine No-Show-Quote drastisch.

MERKSATZ

80 % der Abschlüsse passieren nach dem 5. Kontakt — 90 % der Verkäufer geben nach dem 2. auf. Dein Tracker auf der nächsten Seite hält dich in den 10 %.

DER 100-ANRUF-TRACKER.

Markiere jeden Wählversuch — und sieh zu, wie deine Quote von Block zu Block steigt. Nicht das einzelne Nein zählt. Die 100 zählen.

/ Gewählt **X** Erreicht **O** Gespräch geführt **●** Termin! **Umrandet** = Zwischenbilanz ziehen

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70
71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90
91	92	93	94	95	96	97	98	99	100

NACH 25

Termine / Quote

NACH 50

Termine / Quote

NACH 75

Termine / Quote

NACH 100

Termine / Quote

IM SALES CAMPUS – WAS DER TRACKER NICHT KANN

Dein Tracker zeigt dir, **dass** deine Quote schwankt. Er sagt dir nicht, **warum**. Im Sales Campus liest du deine Zahlen wie ein Profi: an welcher der 5 Phasen deine Quote hängt — und trainierst genau die, bis sie hält. Das ist Führung nach Zahlen. Für dich, und später für dein Team.

WISSEN HAST DU. JETZT KOMMT DAS KÖNNEN.

Dieses Kit hat dir die Struktur eines starken Cold Calls gegeben — und wenn du die 100 wählst, deinen ersten Erfolg. Aber eine Sache kann ein Leitfaden nicht: dich Woche für Woche besser machen. Fertigkeit entsteht nicht durch Lesen, sondern durch Wiederholung mit Feedback. Genau da beginnt der Korwin Sales Campus.

- 1 TRAININGSPLAN MIT SYSTEM** Woche für Woche — statt ein PDF, das im Ordner verstaubt.
- 2 ÜBUNG & FEEDBACK** Roleplay und Analyse an deinen echten Calls, nicht an Beispielen.
- 3 EINWAND- & ABSCHLUSS-MEISTERSCHAFT** Bis die Antworten auch unter Druck automatisch sitzen.
- 4 FÜHRUNG NACH ZAHLEN** Deine Quote lesen, die schwache Phase erkennen, gezielt heben — für dich und dein Team.

KOMM IN DEN KORWIN SALES CAMPUS

Deine monatliche Trainingsbegleitung: Trainingspläne, Feedback und die Community, die dich in den 10 % hält, die nach Kontakt 5 noch dran sind. **Link in meiner Instagram-Bio:**
[@korwin.salestraining](https://www.instagram.com/korwin.salestraining) · [korwin-advisory.ch](https://www.korwin-advisory.ch)

15-Minuten-Termin mit mir buchen →

Christian Korwin auf LinkedIn

Und heute? **Starte deinen ersten 10er-Block — jetzt.** Nicht morgen, nicht Montag. Der erste Call ist der schwerste, der Rest ist Routine. Folge mir für dein tägliches Warm-up: [@korwin.salestraining](https://www.instagram.com/korwin.salestraining).

„Schlagzahl schlägt Talent — und dein Tracker beweist es.“

CHRISTIAN KORWIN