

## Checkliste Telefonakquisition

- Kurz (!) vorstellen (persönlich, Verein)
- Grund für den Anruf nennen
  - dem Angerufenen zu erkennen geben, dass man sich mit ihm (z.B. seinen Unternehmenszielen oder Unternehmenszielgruppen im Vorhinein auseinandergesetzt hat)
  - das vom Verein anzubietende Sponsoringprojekt (Veranstaltung, Mannschaft etc.) kurz vorstellen
- Ansatzpunkte für eine Zusammenarbeit/Gemeinsamkeiten zwischen dem Sportverein und dem Sponsor sowie den Nutzen/die Chancen des Sponsoringengagements für das Unternehmen herausstellen
- Dem Angerufenen die Möglichkeit geben, Fragen zu stellen
- Anbieten, detailliertes Informationsmaterial zuzusenden
- Nachfragen, ob Interesse an einem Gesprächstermin besteht
- Nicht zu schnell und möglichst akzentuiert sprechen
- Dauer des Telefonats begrenzen (max. 5-10 Minuten)
- Auch bei Absage freundlich bleiben