



SELBSTTEST

Wissen Sie, wie Sie auf Ihre Anrufer wirken?

Beantworten Sie die folgenden Fragen für sich und fragen Sie bei Bedarf Ihre verschiedenen Gesprächspartner (Business und privat), was Ihnen in den Telefonaten mit Ihnen gefällt, was Sie super machen oder wo Sie noch etwas verbessern können.

Trauen Sie Sich! Auf geht's!

- Sie telefonieren gerne – sicher, fröhlich, positiv, interessiert
- Sie hassen es zu telefonieren – unsicher, vorsichtig, unwillig, genervt
- Sie mögen Ihre Stimme
- Sie mögen Ihre eigene Stimme nicht hören
- Ihre Stimme wirkt auf Gesprächspartner: sympathisch, sicher, wohlklingend, vertrauenserweckend und kompetent
- Ihre Stimme wirkt auf Gesprächspartner: gelangweilt, eintönig, kurz angebunden, schnippisch
- Man hört Ihnen gerne und aufmerksam zu.
- Man hört Ihnen ungerne zu.
- Ihre Gesprächspartner verstehen Sie gut am Telefon
- Ihre Gesprächspartner verstehen Sie schlecht
- Sie sprechen oft zu laut.
- Sie sprechen oft zu leise.
- Sie sprechen zu schnell
- Sie sprechen zu langsam
- Sie sprechen zu viel an einem Stück, lassen den anderen kaum zu Wort kommen.
- Sie legen genug Pausen während des Sprechens ein
- Sie machen zu wenig Pausen
- Ihre Sprache ist gepflegt und verständlich.
- Ihre Sprache kann etwas mehr Stil vertragen



REGINA WENGENROTH
Kommunikation. Stimme. Workflow.

- Sie können gut zuhören und zeigen Interesse.
- Sie können schlecht zuhören
- Sie wissen, wie Sie Fragetechniken, Formulierungen, Schlüsselsätze einsetzen
- Fragetechniken, Formulierungen, Schlüsselsätze – keine Ahnung.
- Sie kennen Ihren eigenen Persönlichkeitstyp – dominant, initiativ, gewissenhaft, stetig
- Sie wissen, wie Sie Persönlichkeitstypen am Telefon erkennen und diese abholen.
- Sie kennen die Grundregeln der Telefon-Etikette

GESCHAFFT!

Sie wissen jetzt, wo Ihre Schmerzpunkte liegen –
lassen Sie uns diese verbessern.

Senden Sie mir Ihre Auswertung zu und
buchen Sie jetzt Ihren Beratungstermin:

 [Jetzt kostenlosen Termin vereinbaren](#)