

Was dich in diesem Buch erwartet

Ein paar Worte zum Beginn.....	7
Mein Weg ins Telemarketing.....	13
Das mache ich heute	21
Wie ich Telemarketing heute sehe und erlebe	27
Darum ist B2B Telemarketing noch zeitgemäß.....	35
Warum Call Center oft scheitern.....	39
Bessere Telefonie ohne Gesprächsleitfaden.....	45
Outsourcing macht Sinn.....	51
Telefonie auf Augenhöhe	57
Warum sparen oft teuer wird	63
Was Telemarketer erfolgreich macht.....	75
Kann jeder Mensch erfolgreicher Telemarketer sein?	95
Telemarketing funktioniert immer	101
Telemarketing und Mailings	111
Telemarketing ist einfach	115
Immer richtig dranbleiben	119
Dauerhafte Telefonie und keine Kampagnen	125
Was ist Terminqualität?.....	133
Termine oder Leads	143
Telemarketing und Telesales	147
Ehrlichkeit und Respekt im Telemarketing.....	151
Die Zukunft des B2B Telemarketings.....	155