



Die Akquise am Telefon: Mit Sympathie und Erfolg neue Kunden gewinnen

Wirtschaftlich gesehen ist das Telefon das verkaufsförderndste Instrument bei der Gewinnung neuer Kunden. Doch stellt die telefonische Kaltakquise für viele eine große Hürde dar. Nicht umsonst wird die Telefonakquise als Königsdisziplin der Vertriebsarbeit beschrieben. Wir lösen gemeinsam in diesem Seminar vorhandene Hemmschwellen und Blockaden mit 'Fingerspitzengefühl'.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie sicher, sympathisch und erfolgreich neue Kunden am Telefon gewinnen. Sie erhalten das Know-How, wie Sie Ihre Kompetenz in der Akquise verstärken und so für stabilen Neukundenzuwachs sorgen. Gezielt bereiten wir Sie in diesem Seminar auf Ihre Aufgaben in der Akquise vor.

Inhalte:

- Ihre persönlichen Akquisitions-Ziele und -Strategie – ohne klare Zielsetzung kein Erfolg
- Zeigen Sie Mut zur Akquise – wie ist meine eigene Einstellung?
- Persönliche Blockaden überwinden und lösen
- Das Gesetz der Zahl in der Neukundenakquise
- Das Gespräch mit dem Entscheider führen - was ist sein Kaufmotiv?
- Der Aufbau des erfolgreichen Akquisetelefonates
- Das Unternehmen und seine Leistungen präsentieren: sympathisch, sicher und mit Elan
- Potential feststellen und das Gespräch entsprechend lenken
- Aktives Zuhören als Voraussetzung für den Erfolg
- Die Einwände kennen und vorbereitet sein
- Kaufsignale erkennen und richtig reagieren

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter, deren Aufgabe es ist, neue Kunden zu gewinnen

Methodik: Sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer, Einzel- und Gruppenarbeiten, Kommunikationsübungen, Feedbackrunden und Problemlösungshilfen, hoher Praxistransfer für Ihren beruflichen Alltag

Förderung: Das Land Baden-Württemberg hat für dieses Seminar die Fachkursförderung bewilligt.



Seminarzeiten: 2-Tages-Seminar

1. Schulungstag von 10.00 Uhr bis 17.30 Uhr
2. Schulungstag von 9.00 Uhr bis 16.30 Uhr

Seminartermine:	Hannover	29.-30.11.2011	20.-21.06.2012
	Hamburg	20.-21.07.2011	30.-31.01.2012
	Dresden	28.-29.09.2011	14.-15.02.2012
	Berlin	08.-09.12.2011	23.-24.05.2012
	Stuttgart	09.-10.11.2011	24.-25.04.2012
	München	21.-22.09.2011	06.-07.03.2012

Seminarpreis: pro Person 820,– € zzgl. MwSt einschließlich:

- Umfangreiche Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Tagen in ausgewählten Hotels
- Mittagessen vom täglich wechselnden Lunchbuffet oder 3-Gang-Menü
- Kaffeepausen vormittags und nachmittags:
Kaffee / Tee, saisonaler Obstkorb und Backspezialitäten
- Tagungsgetränke unbegrenzt

Inhouse Seminar: Mehr und mehr gewinnen Inhouse Schulungen aufgrund ihrer zahlreichen Vorteile an Bedeutung. Unser Tagessatz beträgt 1.000 € - 1.200 € zzgl. MwSt. einschließlich:

- Detaillierte Trainingsunterlagen, Schreibblöcke und Stifte
- Qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Reisekosten und Spesen des Trainers
- Teilnehmerzahl bis 10 Personen

Haben Sie Fragen? Bitte sprechen Sie uns an.

Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Tel. +49 7141 91132 -01

Mail info@modul-training.de