

Aktives Akquirieren am Telefon

für Distribution und Inside-Sales



- ✓ **Wie entdecken Sie neue Potentiale?**
- ✓ **Wie akquirieren Sie neue Kunden?**
- ✓ **Wie erhalten Sie Terminvereinbarungen?**

Innerhalb des Verkaufens ist die Telefonakquise einer der Schlüssel zur Gewinnung neuer Kunden. Eine erfolgreiche Methodik für diese notwendige Arbeitsweise, muß in einem qualifizierten Akquisetraining fundiert erlernt und regelmäßig aufgefrischt bzw. optimiert werden!

Trainingsablauf:

Die Teilnehmer lernen die vernetzten Akquisitionsmethoden und deren planvolle Anwendungen kennen. Das konsequente und zielstrebige Arbeiten am Kunden, wird durch das Lead-Tracking von der Kaltakquise bis zur erfolgreichen Terminvereinbarung intensiv vermittelt und geübt.



Im Mittelpunkt dieses Akquisetrainings stehen neben praxiserprobten Akquisetechniken besonders auch Fragetechniken und die Methoden der Telefonkommunikation. Dabei werden die Grundlagen der Kommunikations-Rhetorik in praktischen Übungen, die speziell auf die jeweiligen Unternehmensziele ausgerichtet werden, umgesetzt.

Zielsetzung:

Am Ende des Kurses sind die Teilnehmer mit den Methoden der Akquisition, von der ersten Kaltakquise bis zur verbindlichen Terminvereinbarung vertraut. Die Überwindung der Vorzimmerbarriere wird in diesem Kurs genau so geübt wie die Einwandbehandlung und die Erkennung von Blockadevorwänden. Die Teilnehmer sind nach dem Seminar mit der Telefon-Rhetorik und den dazu notwendigen Fragetechniken ebenso vertraut, wie mit der zentralen Bedeutung eines sauberen Lead-Trackings. Sie haben gelernt den Kundennutzen in den Mittelpunkt ihrer Argumentation zu stellen und positive Signale zu erkennen und auszubauen.

Themen:

- **Die Unique Selling Proposition (USP)**
- **Besonderheiten der Telefon-Kommunikation**
- **Eine Kommunikation die ankommt**
- **Wie werden Mißverständnisse verhindert?**
- **Aktives Zuhören statt überreden**
- **Wer fragt, der führt!**
- **Die vielseitige Verwendung von Fragen**
- **Aktive und passive Akquisitionstechniken**
- **Die Kaltakquise**
- **Überwindung der Vorzimmerbarriere**
- **Das Prinzip der vernetzten Akquisition**
- **Erfolgreiche Terminvereinbarungen**



Zielgruppe:

Alle Telefon-Mitarbeiter im Pre-Sales und Verkaufsdienst, die im härter werdenden Wettbewerb den Kunden besser und planvoller ansprechen sollen als ihre Mitbewerber, um so erfolgreicher die Produkte und Leistung des Unternehmens zu vermitteln. Die Rhetorikinhalt und die Fragetechniken sind jedoch auch für Post-Sales Mitarbeiter sehr nützlich und können auch bei Kundengesprächen effektiv eingesetzt werden.



Aktives Akquirieren am Telefon

für Distribution und Inside-Sales

Voraussetzungen

Für diesen Kurs sind keine besonderen Voraussetzungen notwendig. Zur erfolgreichen Umsetzung ist jedoch eine extrovertierte Persönlichkeit, Engagement und Erfolgswille notwendig.

Schwerpunkte

Die Schwerpunkte dieses Kurses liegen im Begreifen des Kundennutzen-Ansatzes, des zielorientierten Kundengesprächs, von traditionellen und kreativen Fragetechniken, sowie der individuellen Findung von USPs zur argumentativen Bereicherung der Kommunikation mit dem Kunden. Die Ausrichtung des Kurses kann speziell auf die Belange und Beispiele des Auftraggebers hin variiert werden, z.B. in Richtung Kaltakquise, Terminvereinbarung oder Kundenbindung.

Variationen

Bei On-Site Kursen kann die Ausrichtung des Kurses speziell auf die Belange und Beispiele des Auftraggebers hin variiert werden.

Seminartyp

Intensiv-Training nach dem Prinzip des "Accelerated Learning". Dabei werden alle Teilnehmer in das Training eingebunden und eine passive Zuhörerrolle vermieden.

Unterlagen

Die Kursunterlagen, bestehend aus einem ca. 50-seitigen Arbeitshandbuch mit praxisgerechten Form- und Arbeitsblättern, sind ein wichtiger Bestandteil des Kurses. Sie werden während des Kurses an die Teilnehmer ausgegeben, können aber auch vorab gegen eine Schutzgebühr erworben werden, die auf den Kurspreis angerechnet werden kann.

Locations

Als Trainingsorte für firmenspezifische On-Site Trainings kommen sowohl entsprechend ausgerüstete Konferenz-, Präsentations-, Trainings- oder andere Räume in Ihrem Unternehmen, als auch Trainingslokalitäten bei uns oder einem unserer Seminarhotels in Frage.

Incentives

Incentive-Trainings vereinen das Besondere mit dem Nützlichen. Sie motivieren in besonderem Maße und schaffen Wissen und Anreize für Ihre zukünftigen Erfolge. Im Rahmen von Incentive-Trainings empfehlen wir als Location ein gut gelegenes Wellness-Hotel mit Trainingseinrichtungen und ggf. einem zusätzlichen Angebot an Outdoor-Aktivitäten. Wir beraten Sie gerne und organisieren für Sie auch entsprechende Incentive-Trainings im gesamten Bundesgebiet!

Durchführung

Kursdauer mit Übungen: **1 Tag** (auf Wunsch auch am Samstag)
Teilnehmerzahl: **max. 12 Teilnehmer**
Investition: **ab 200 €/ Teilnehmer** (abhängig von der Gruppengröße)

Unsere Angebote richten sich ausschließlich an gewerbliche Kunden. Alle genannten Preise verstehen sich daher zzgl. der gesetzlichen MWSt, sowie ggf. anfallender Reise- oder Tagungskosten. Die Preisangaben stellen lediglich eine Orientierung der benötigten Investitionsgröße dar und ersetzen keinesfalls ein spezifisches Angebot, das wir Ihnen auf Verlangen gerne zusenden!