

Aktives Verkaufen am Telefon

für Distribution und Inside-Sales



- ✓ **Wie entdecken Sie neue Potentials?**
- ✓ **Wie akquirieren Sie neue Kunden?**
- ✓ **Wie kommen Sie zügig zum Abschluß?**

Verkaufen ist die Königsdisziplin im Business. Diese Kunst kann nur in einem qualifizierten Verkaufstraining erlernt werden und sollte regelmäßig aufgefrischt bzw. optimiert werden!

Trainingsablauf: Die Teilnehmer lernen das konsequente und zielstrebige Arbeiten am Kunden, von der Kaltakquise über die Beziehungsphase bis zum Verkaufserfolg durch einen erfolgreichen und zügigen Abschluß.

Im Mittelpunkt dieses Vertriebstrainings stehen neben praxiserprobten Verkaufstechniken besonders auch Fragetechniken und Methoden der Telefonkommunikation. Dabei werden die Grundlagen der Rhetorik und des Begreifens vermittelt und 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, dem aktiven Verkaufsgespräch und den dazu notwendigen Fragetechniken vertraut. Sie haben gelernt den Kundennutzen in den Mittelpunkt ihrer Argumentation zu stellen und positive Signale zu erkennen und auszubauen.

Die Überwindung der Vorzimmerbarriere wird in diesem Kurs genau so geübt wie die Einwandbehandlung und zielorientierte Abschlußtechniken.

- Themen:**
- **Aktives und passives Verkaufen**
 - **Kunden und Verkäufertypen**
 - **Der Kunde ist König - wer ist der Kaiser?**
 - **Kundenorientierung statt Produktorientierung**
 - **Die Unique Selling Proposition (USP)**
 - **Aktive und passive Akquisitionstechniken**
 - **Überwindung der Vorzimmerbarriere**
 - **Das Prinzip der vernetzten Akquisition**
 - **Spezialitäten im Telefonvertrieb**
 - **Aktives Zuhören statt überreden**
 - **Wer fragt, der führt!**
 - **Erfolgreiche Abschlußtechniken am Telefon**
 - **Value Added Services**
 - **Professionelles Forecasting (Value+Quantity)**



Zielgruppe: Alle Verkäufer, die im härter werdenden Wettbewerb mehr als nur das Produkt verkaufen müssen. Dieser Kurs wendet sich daher an alle Personen, die im aktiven Innendienstvertrieb tätig sind.

Die Rhetorikinhalt und die Fragetechniken sind jedoch auch für Non-Sales Mitarbeiter sehr nützlich und können im Kundengespräch effektiv eingesetzt werden.



Aktives Verkaufen 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 Frage- und Abschlußtechniken, 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 Distribution, Kaltakquise oder Service-Selling.

Variationen

Bei On-Site Kursen kann dieser Kurs auch entsprechend den Wünschen des Auftraggebers entweder als

- **1-tägiger Auffrischkurs (Kommunikationsteil)**, oder als
- **2-tägiger Standardkurs**

durchgeführt werden. Im konkret definierten Bedarfsfall können die Übungen und Rollenspiele der Bedarfsituation angepaßt 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. 100-seitigen Arbeitshandbuch mit praxisgerechten Form- und Arbeitsblättern sowie ausgefüllten Test- und Übungsbögen, 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: **2 Tage** (auf Wunsch auch am Wochenende)
Teilnehmerzahl: **max. 12 Teilnehmer**
Investition: **ab 350 € / 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!