



Termine am Telefon vereinbaren: Qualifizierte Termine für Ihren Außendienst

Perfekt vorbereitete Vor-Ort-Termine sind ein wichtiges Fundament für den maximalen Erfolg Ihres Außendienstes – denn Zeit ist für Ihre Verkäufer das wertvollste Gut. Das effizienteste Kontaktinstrument zum Erreichen hochwertiger Termine ist das Telefon. Heben Sie sich mit sympathischen Mitteln von Ihren Mitbewerbern ab – Ausstrahlung und Persönlichkeit sind hierfür die Zauberwörter.

Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Abschlussquote bei Terminvereinbarungen erhöhen. Punkten Sie bei Ihren Verkäufern mit Terminen, die Potenzial enthalten!

Inhalte:

- Spielregeln und Methoden für Ihre sympathische Kommunikation am Telefon
- Der sichere Auftritt am Telefon: Schaffen Sie ein positives Gesprächsklima
- Ihr gekonnter Umgang mit Sekretärinnen & Co.
- Das Gespräch mit den Entscheidern
- Bauen Sie eine Beziehung zu Ihrem Gesprächspartner auf
- Strategien, um das Interesse des Kunden zu erkennen und zu lenken
- Die kurze Bedarfsanalyse am Telefon
- Umgang mit Einwänden im Gespräch: Begegnen Sie Widerständen mit Beziehungskompetenz und Flexibilität
- Ihr persönlicher roter Faden für Ihre erfolgreiche Terminvereinbarung
- Sichern Sie sich eine hohe Terminverbindlichkeit: Die persönliche und zielorientierte Gestaltung des Gesprächsausstiegs
- Die werthaltige und schriftliche Dokumentation als Erfolgsgrundlage für Ihren Außendienst

Zielgruppe: Mitarbeiter aus dem Outbound, Key-Account-Management, Innendienstmitarbeiter, die vorbereitend für den Außendienst tätig sind

Methodik: Trainerinput mit vielen Praxisbeispielen, moderierte Diskussion, Demonstration, Bearbeitung von Fallbeispielen, Einzel- und Gruppenübungen

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



Seminarzeiten: 1-Tages-Seminar
Schulungstag von 10.00 Uhr bis 18.00 Uhr

Seminartermine:

Hannover	14.09.2011	29.03.2012
Berlin	26.10.2011	10.02.2012
Stuttgart	28.11.2011	26.06.2012

Seminarpreis: pro Person 420,- € 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