



Wirkungsvolle Telefonakquise

Ziel Der Teilnehmer lernt den professionellen Umgang mit dem Telefon. In praktischen Übungen werden Planung, Gesprächsführung, Protokollieren der Ergebnisse und sinnvolle Zielsetzung trainiert. Er lernt unterschiedliche Fragetechniken sowie den Aufbau eines professionellen Akquisegesprächs. Desweiteren werden entscheidende Argumentationen für die betroffene Branche vermittelt sowohl im Umgang mit dem Entscheider als auch mit dem Beeinflußer in den Kundenbetrieben. Sicheres Auftreten bei Anrufen nach außen sowie bei Anrufen von außen.

Schwerpunkte

- Akquiseplanung
- Arbeitsorganisation
- Checkliste für Interessenten- und Kundengespräche
- Gesprächsleitfaden
- Richtiges Behandeln eingehender Gespräche
- Einwände erkennen und meistern
- Die Sprache als Schlüssel für den Telefoneinsatz
- Fragetechniken

Vorteile und Nutzen

- Höhere Abschlussquoten und Terminquoten und somit bessere Umsätze
- Durch das richtige Agieren am Telefon Kundenbeziehungen ausbauen und festigen
- Durch strukturierte Vorgehensweise einen Zeitgewinn in der Akquise erzielen

Methoden Vortrag, Einzelarbeiten, Diskussion

Material Ausführliche Seminarunterlagen

Dauer 2 Tage

VERKAUF