

Telefon-Akquise

Einzel-Coaching am Arbeitsplatz

Mehr Umsatz mit Neukunden

Dieses intensive Einzel-Coaching wendet sich an Neueinsteiger und Profis, die Ihre Fähigkeiten wieder schärfen wollen. Professionelle Kaltakquise am Telefon ist eine der schwierigsten Vertriebsaufgaben. Gleichzeitig ist das Telefon einer der effektivsten Wege, um gewinnbringende Kundenkontakte zu knüpfen. Doch oft scheitert der Erfolg an fehlender Eigenmotivation, an Wissenslücken und an der notwendigen Selbstsicherheit im Kontakt mit Interessenten. Nur wenn Sie sich und Ihre Angebote sich stetig verändernden Märkten und Anforderungen anpassen, haben Sie die Chance, dauerhaft an der Spitze zu bleiben. Wir trainieren Sie direkt am Arbeitsplatz bei der täglichen Akquise-Arbeit in kleinen Blöcken (Intervall-Coaching). Gemeinsam erarbeiten wir nach Ihrer Zielsetzung die notwendigen Schulungskonzepte und Inhalte.

Basis-Coaching

Inhalt

- Verkaufszahlen steigern – aber wie?
- Selbstorganisation und Selbstmotivation
- Einfaches Erstellen einer Adressdatenbank für Mailing- und Werbeaktionen (Kampagnen)
- Neukunden finden – souveräne Erstkontakte
- Kundengespräche effektiv vorbereiten
- Kunden kaufen, wenn Sie Vertrauen haben
- Erarbeitung von Akquise-Strategien
- Durchführung der Akquise-Strategie
- Controlling der Akquise-Strategie

Das lernen die Teilnehmer

- Akquise – was ist das?
- Erarbeiten eines Fragenkatalogs fürs Telefonat
- Erarbeiten von Verkaufsargumenten
- Akquise, wie setze ich sie erfolgreich um?
- Statistik und Erfolgskontrolle

So profitiert Ihr Unternehmen

- Markt: Analyse, Transparenz, Übersicht
- Absatzsteigerung, mehr Wettbewerbsfähigkeit
- Langfristige Vitalisierung Ihres Unternehmens
- Niedrigere Mitarbeiter-Fluktuation in der Akquise

Seminarpreis: 125 € / Person und Stunde zzgl. MwSt.
Gruppenpreis auf Anfrage. Sie erhalten professionelle Unterlagen und eine qualifizierte Teilnahmebestätigung.

Aufbau-Coaching

Inhalt

- Wie heben Sie sich vom Wettbewerb ab?
- Kundeneinwände und -vorwände unterscheiden und entsprechend reagieren
- Wer fragt führt – Fragetechniken für erfolgreiches Verkaufen
- Terminvereinbarung für den Außendienst
- Überzeugende Angebote schreiben und erfolgreich zum Abschluss bringen

Das lernen die Teilnehmer

- Umgang mit Einwänden
- Optimierung von schriftlichen Angeboten
- Fragetechniken
- Beziehungsaufbau zum Kunden für langfristigen Erfolg

So profitiert Ihr Unternehmen

- Sie erhalten mehr Markttransparenz und Übersicht
- Absatzsteigerung und Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit, weil Sie das Ohr ganz dicht am Kunden haben
- Langfristige Vitalisierung Ihres Unternehmens

Seminarpreis: 125 € / Person und Stunde zzgl. MwSt.
Gruppenpreis auf Anfrage. Sie erhalten professionelle Unterlagen und eine qualifizierte Teilnahmebestätigung.