

Telefonische Akquise ist Dank DSGVO ein legitimes, wirksames und effektives Instrument, um bei potentiellen (Neu-) und Bestandskunden herauszufinden, ob ein Bedarf bestehen könnte.

Die Voraussetzung ist allerdings, dass sie professionell durchgeführt wird. Die Stimmung beim Telefonat entscheidet in gleichem Maße wie die Vorbereitung und Planung. Unser Seminar vermittelt Ihnen die Erfolgsfaktoren für die telefonische Akquise von A bis Z.

Neukunden gewinnen – Bestandskunden ausbauen

So meistern Sie die telefonische Akquise von neuen Kunden und bauen Ihre Bestandskunden systematisch aus

Neukunden gewinnen:

- Wie Sie die richtigen Ansprechpartner identifizieren und die Namen erfahren
- Verkaufsfördernde Rhetorik am Telefon
- Kurz und auf den Punkt gebracht: Wie stellen Sie sich, Ihr Unternehmen und Ihre Lösung vor?
- Wie Sie den individuellen Nutzen Ihrer Lösung Ihrem Kunden vermitteln und für ihn bedeutsam werden lassen
- Verkaufsfördernde Fragetechniken und ihre Anwendungen

Bestandskunden ausbauen:

- Wie Sie strategisch und praxisnah das Potential für Zusatzverkäufe Ihrer Bestandskunden generieren
- Wie Sie souverän mit Einwänden umgehen
- Wie Sie die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer generierten Opportunities effektiv qualifizieren und bewerten
- Wie Sie Abschlusstechniken sicher und sympathisch am Telefon anwenden

Was nehmen Sie mit?

Die Systematik für den Gesprächsablauf, Ihren persönlichen Interessewecker passend zu Ihren Lösungen sowie erste Übungspraxis damit. Sie erhalten und erarbeiten Vertriebstools, die Sie sofort in der Praxis verwenden können. Sie erhalten außerdem einen ausführlichen Seminarordner. Hier finden Sie alles Relevante noch einmal übersichtlich gegliedert und gut dokumentiert. Enthalten sind auch Arbeitsblätter und Checklisten, die die sofortige praktische Umsetzung ermöglichen.

Zeitplan:

Mittwoch, 28. November 2018, 10.30 – 17.30 Uhr
Donnerstag, 29. November 2018, 09.00 – 16.00 Uhr
Ort: In den Seminarräumen von Pöhl & Schottler in Frankfurt am Main

Teilnahmegebühr:

1.475,00 € zzgl. MwSt. je Teilnehmer
In der Teilnahmegebühr sind das komplette Catering während des Seminars und ausführliche Arbeitsunterlagen enthalten.

ANMELDUNG

FÜR DAS 2-TAGES-SEMINAR

28. – 29. November 2018 IN FRANKFURT

Neukunden gewinnen - Bestandskunden ausbauen MIT ERFOLG!

Dieses PDF-Formular können Sie auch direkt an Ihrem Computer ausfüllen.

Bitte das Bestellerfeld immer ausfüllen, auch wenn Sie selbst Teilnehmer sind.

als Besteller:

Vor- und Zuname des Bestellers

Firma

für folgende Teilnehmer:

Straße

Vor- und Zuname

PLZ / Ort

Vor- und Zuname

Telefon

Vor- und Zuname

E-Mail

Datum

Unterschrift

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Ihre Reservierungsbestätigung.

ZAHLUNGSMODALITÄTEN

Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde. Für Stornierungen bis 7 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 195,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder Nichterscheinen zum Seminartermin ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Ersatzteilnehmer können jederzeit benannt werden.

IHRE TRAINERIN

Annemarie Habermeier

- Freie Vertriebstrainerin seit 2015
- BWL Studium an der FH München mit Schwerpunkt Marketing.
- Zehnjährige Berufspraxis als Account Managerin im Software Vertrieb bei amerikanischen IT-Unternehmen (SPSS GmbH und IBM Deutschland)
- Stellvertretende Vertriebs- und Marketingleiterin bei einem metallverarbeitenden Mittelständler in Süddeutschland

