

Termin-Akquise ist und bleibt ein wirksames und schnelles Instrument für die Gewinnung von Terminen. Voraussetzung ist allerdings, dass sie professionell durchgeführt wird. Die Stimmung beim Telefonat entscheidet in gleichem Maße wie die Vorbereitung. Unsere virtuelle Firmenschulung vermittelt Ihnen die Erfolgsfaktoren für die Telefon-Akquise von A bis Z.



Die telefonische Kaltakquise für IT-Unternehmen

Die interaktive und virtuelle Firmenschulung

Der 1. Block

Der erfolgreiche Einstieg

- Wie Sie die richtigen Ansprechpartner identifizieren und die Namen erfahren
- Worauf Kunden am Telefon achten und was sie angenehm finden
- Was Sie auf die berüchtigte Frage „Worum geht es denn bitte?“ antworten
- Wie Sie es schaffen mit Ihrem Ansprechpartner verbunden zu werden

Der 2. Block

Interessenwecker, Bedarfsweckung

- Wie Sie mit dem richtigen Aufhänger oder Interessewecker das Gespräch eröffnen
- Wann Kunden bereit sind, Ihnen zuzuhören und ein paar Minuten zu investieren
- Wie Sie den Bedarf der Kunden erfragen oder Bedarf wecken können
- Was der Kunde braucht, damit er bereit ist, auf einen Terminvorschlag einzugehen

Der 3. Block

Die Terminvereinbarung

- Wie Sie den Nutzen für den Termin für jeden Kunden in die passenden Worte kleiden
- Wie Sie den Termin bekommen und die Terminvereinbarung mit dem Kunden treffen
- Kundenorientierte Gesprächsführung und Fragetechniken erfolgreich anwenden
- Das eigene Vorgehen bei Einwänden und Beschwerden

Powered by  **GoToMeeting**

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.

