



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. Unser Seminar vermittelt Ihnen die Erfolgsfaktoren für die Telefon-Akquise von A bis Z.

DIE TELEFONISCHE AKQUISE FÜR IT-UNTERNEHMEN— MIT PFIFF UND SCHWUNG

Der Schlüssel für erfolgreiches Vertriebsmarketing!

Diese Themen werden im Seminar behandelt:

- 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
- 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
- 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

Was nehmen Sie mit?

Die Systematik für den Gesprächsablauf, Ihren persönlichen Interessewecker passend zu Ihren Lösungen sowie erste Übungspraxis damit. Sie erhalten außerdem ausführliche Seminarunterlagen. Hier finden Sie den Gesprächsablauf noch einmal übersichtlich gegliedert und gut dokumentiert. Enthalten sind auch Arbeitsblätter und Checklisten, die die sofortige praktische Umsetzung ermöglichen.

Zeitplan:

Dienstag, 15. November 2022, 10.30 – 17.30 Uhr

Mittwoch, 16. November 2022, 09.00 – 16.00 Uhr

Ort: In den Seminarräumen von Pöhl & Schottler, Berner Str. 79, 60437 Frankfurt

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

15. -16. November 2022 IN FRANKFURT

DIE TELEFONISCHE AKQUISE FÜR IT-UNTERNEHMEN– MIT PFIFF UND SCHWUNG

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

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

als Besteller:

Frau/ Herr Vor- und Zuname des Bestellers

Firma

Für folgende Teilnehmer:

Straße

Frau/ Herr Vor- und Zuname

PLZ / Ort

Frau/ Herr Vor- und Zuname

Telefon

Frau/ Herr 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

