

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 TERMIN-AKQUISITION FÜR IT-UNTERNEHMEN– MIT PFIFF UND SCHWUNG

Damit Sie bei Zentralen durchkommen und Telefonieren wieder Spaß macht!

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 einen ausführlichen Seminarordner. Hier finden Sie den Gesprächsablauf noch einmal übersichtlich gegliedert und gut dokumentiert. Enthalten sind auch Arbeitsblätter und Checklisten, die die sofortige praktische Umsetzung ermöglichen.

IHRE TRAINERIN

Andrea Radziwill

- Magister Artium, seit mehr als 20 Jahren im IT-Vertrieb tätig
- Beratungsschwerpunkte: Neukunden Akquise und Social Media Business
- Langjährige Erfahrung als Inside Sales Expert mit Schwerpunkt Neukunden Akquise für IT-Unternehmen
- Seit 2019 Trainerin & Beraterin bei Pöhl & Schottler

