



Strategische Neukundengewinnung am Telefon

Durch Reizüberflutung an Werbung und Ansprachen ist die Zeit am Telefon, in der wir uns **als kompetenter Gesprächspartner präsentieren** müssen wesentlich kürzer geworden. Ein gekonnter Einstieg erfordert eine sehr gute Vorbereitung und scharfe Konzentration. Neben einer tragenden aber unaufdringli-

chen Stimme bedarf es eines schnellen Aufbaus des Gesprächs zur **Einbindung unseres Gesprächspartners**. Hierfür haben wir nur wenige Sekunden Zeit. Diese **Einstiege strategisch gezielt aufzubauen** und das Gegenüber für sich zu gewinnen ist Ziel des Seminars.



Inhalte und Strategien zur Kundengewinnung:

- Checkliste zur Vorbereitung eines Erstkontaktes
- Die ersten 20 Sekunden der telefonischen Kundenansprache: Was gehört dazu, was ist zu viel? Chancen und Fallen!
- Die 5 Kaufmotive: Warum kaufen Menschen?
Workshopeinheit: Übertragung aufs eigene Produkt/die eigene Dienstleistung
- Die 5 Kauftypen: Kennen, erkennen und strategisch einsetzen
- Argumentationen als Fragen formulieren: Sog statt Druck
- Workshopeinheit: Ansätze für Ohrenöffner und Einstiegssätze
- Persönlicher Entwicklungsplan

Zielgruppe: Vertriebsmitarbeiter/innen im Innen- und Außendienst

Trainerin: Britta Odenthal Impulsmarketing, Köln

Tagesseminar: 9.00 Uhr bis 16.30 Uhr

Gruppengröße: max. 12 Teilnehmer

Das Besondere: Praxiserprobte Checklisten und Strategien dienen Ihnen als zusätzliche Navigation im Verkauf.

Das Seminar „Strategische Neukundengewinnung am Telefon“ ist als Trainingsvorschlag gedacht. Nehmen Sie die Seminaurausschreibung einfach als Anregung für Ihr ganz individuelles Seminar. Gerne unterbreite ich Ihnen ein konkretes Angebot zur Durchführung als Inhouse-Training. Sprechen Sie mich an!

Die neue zusätzliche Dienstleistung hierzu: „Akquise-Coaching“. Um das Gelernte auch erfolgreich in den Alltag zu integrieren, biete ich Ihnen die Möglichkeit, nach Bedarf weitere Einzelcoachings zu buchen, die telefonisch geführt werden.

