

ETA - Erfolgreiche Telefon-Akquise (Out-Bound-Calling)

1-tägiges Vertriebs -Training

Viele komplexe Faktoren bestimmen Ihre heutigen Verkaufstätigkeiten am Telefon. Einige dieser Faktoren: „Wie mache ich einem potenziellen Kunden deutlich, dass es für ihn „Sinn“ macht, sich mit uns zu beschäftigen und einzulassen?“ und „Wie kann ich mit diesem potenziellen neuen Kunden einen Termin vereinbaren?“. Dies sind die Leitfäden des Trainings, das German Sales Consulting durchführt.

Dieses Ihren Kunden in den Mittelpunkt stellende Telefontraining, das ganz auf die tägliche Praxis von Akquisiteuren, Marketing- und Vertriebsmitarbeitern abgestimmt ist, entspricht voll und ganz Ihren heutigen Anforderungen

Inhalt

- Vor- und Nachteile des telefonischen Kontaktes und die entscheidenden Gründe für die Nutzung dieses Mediums.
- Telefonverhalten/Umgangsformen und die eigene Persönlichkeit, der zielorientierte Einsatz Ihrer Sprache und Stimme anwenden
- Allgemeiner Einblick in das menschliche Verhalten - „Vertrauen erwecken“ bei Ihren Geschäftspartnern. Ihr erster und -manchmal entscheidender-letzter Eindruck, Vermeidung falscher und unsicherer Bemerkungen.
- Ihr professioneller Beginn eines Telefongesprächs.
- Zuhören und „Ohrkontakt“ mit Ihren Kunden.
- Ihre angemessene Reaktion auf Einwände, Beschwerden, Vorwürfe und Behauptungen Ihres Kunden.
- Professionell mit der „Barriere Telefonistin/Sekretärin“ umgehen.
- Kontaktwiderstände abbauen und Dominanz in einem Gespräch vermeiden. Angemessen reagieren auf Einwände, Beschwerden, Vorwürfe und Behauptungen potenzieller Geschäftspartner und Umgang mit den verschiedenen Beschwerdetechniken in Ihrer täglichen Praxis.
- Kluge, in Ihren Terminkalender passende Termine vereinbaren.
- Ihre erfolgreiche Nachbearbeitung und Ihr persönlicher Maßnahmeplan.

Das oben genannte, äußerst erfolgreiche und ausgewogene Programm wird durch die Fallbeispiele und Rollenspiele für Ihre Teilnehmer einen sehr wieder erkennbaren Charakter haben. Dadurch kann das in diesem Training Erlernete unmittelbar in Ihrer Arbeitssituation angewendet werden. Der Stoff dieses Trainings entspricht den neuesten Entwicklungen im modernen (telefonischen) Vertrieb.