

Erfolgreiche Telefongespräche

Geplante Gespräche für mehr Erfolg

Kaltakquise – eine oft ungeliebte Tätigkeit, wenn es darum geht, neue Kunden kennen zu lernen. Aber im Gegensatz zum reinen Telefonverkäufer, den der Kunde nicht kennt, ist ein Unternehmen zumindest dem Namen nach oft schon ein Begriff. Trotzdem bleibt der erste Kontakt schwierig.

Seminarziel: Ziel des Seminars ist es, ein Konzept zu Hand zu haben, um Kunden für das eigene Produkt, die eigene Dienstleistung zu interessieren. Dazu gehört die richtige Argumentation für die eigene Leistung, die richtige Vorbereitung des Kunden und die richtige Durchführung von Telefongesprächen.

Seminarinhalt:

Der Part „Die richtige Argumentation“ entwickelt gemeinsam mit den Teilnehmern die entscheidenden Vorteile der eigenen Leistung für den Kunden. Dazu gehört auch das Verständnis um die Wichtigkeit unserer Leistung beim Kunden im Rahmen seines Gesamtgeschäftes. Nur dieses Verständnis bringt die entscheidenden Ansatzpunkte, um den Kunden für unser Angebot zu interessieren.

Der Part „Die richtige Vorbereitung“ findet die Instrumente, um scheinbar „kalte“ Adressen so anzusprechen oder vorzubereiten, dass der Kunde ein erstes, noch oberflächliches Kennenlernen des Angebots verinnerlicht hat. Dies kann schon telefonisch, aber auch schriftlich erfolgen.

Der Part „Das richtige Telefongespräch“ schließlich vermittelt die Techniken und Möglichkeiten, den Kunden anzusprechen mit dem Ziel, eine bestimmte gewünschte Reaktion, zum Beispiel einen Auftrag zu erhalten.

Teilnehmer: Menschen, die in Neukunden Akquise Aktivitäten eingebunden sind

Dozent/Trainer: Helmut König ist spezialisiert auf Vertriebskonzepte

Termin/Dauer: 1 Tag