

Strategische Telefonakquise

Training zur Telefonakquise beschränkt sich heute zumeist auf die richtige Wortwahl und die richtige persönliche Einstellung. Aber Verkauf und damit auch Telefonverkauf ist ein strategischer Prozess, den man gezielt und damit mit einer höheren Effektivität durchführen kann.

Drei Bereiche sind für gutes Telefonmarketing wichtig:

- **Die richtige Argumentation** entwickelt gemeinsam mit den Teilnehmern die entscheidenden Vorteile der eigenen Produkte und Dienstleistungen für den Anzurufenden.
- **Die richtige Vorbereitung** findet und nutzt Instrumente, um scheinbar „kalte“ Adressen so vorzubereiten, dass der erste Telefonkontakt höhere Erfolgsaussichten hat.
- **Das richtige Telefongespräch** vermittelt die Argumente, die in einem Kundengespräch notwendig sind, um eine beabsichtigte Wirkung zu erzielen.

Alles zusammen macht Telefonieren erfolgreich. Strategische Telefonakquise ist ab Herbst 2015 in meinem Seminarprogramm, auf Wunsch sende ich Ihnen dazu die entsprechende Seminarbeschreibung. Alle anderen Themen finden Sie wie immer unter <http://www.koenigskonzept.de/seminare.php>

