



**Telefonakquise:
Bei Anruf Auftrag**
2-Tage Verkaufstraining

Bei Anruf Auftrag: Ausgangssituation & Zielsetzung

Inhalte und Mehrwert des Verkaufstrainings

Ihr Mehrwert

Trainingsinhalt

Die VICTORY-Struktur für Ihren Verkaufserfolg am Telefon

- Welche Einstellung ist bei der proaktiven Verkaufsberatung erforderlich
- Wie Sie Ihre Einstellung mit der „Champions Formel“ positiv beeinflussen können
- Wie Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden blitzschnell bekommen
- Wann und wie Sie am besten mit der Verkaufsberatung beginnen sollen
- Wie Sie den Bedarf Ihrer Kunden erkennen und wecken
- Wie Sie mit der ENC-Technik die Vorteile für sich und den Kunden darstellen
- Wie Sie Widerstände in „Einwände“ und „Vorwände“ unterscheiden

Danach können Sie....

Danach können Sie:

- Zusatzverkäufe im Beratungsgespräch auf nette und sympathische Art realisieren
- Das Gespräch durch professionelle Fragen lenken und Kompetenz vermitteln
- „Aktiv zuhören“ und die Bedürfnisse und Motive Ihrer Kunden herausarbeiten
- Den individuellen Kundennutzen und nicht ein vergleichbares Produkt verkaufen
- Mit Einwänden richtig umgehen
- Kundenorientierte Abschlussvarianten professionell anwenden
- Ihre Motivation für die Verkaufsberatung selbst beeinflussen
- Ihre zufriedenen Kunden noch stärker ans Unternehmen binden
- Ab dem zweiten Tag Echttelefonate, gemeinsam mit dem Trainer im „Ping Pong“ System

Analyse, Verhalten, Management

Verhalten

Was sagen
Wie verhalten
Wie sich motivieren

Management

Wie organisieren
Strategie – Führung -
Ziele



Analyse

Markt
Unternehmen
Kunden
ICH AM TELEFON

Bei Anruf Auftrag:

Das Training basiert auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie und Psychologie und hat einen sehr starken Praxisbezug

Wichtig ist das intensive Factfinding vor dem Training, da die Firmenkultur und die Persönlichkeiten der Teilnehmer wesentlicher Bestandteil des Trainings sind

In 3 Schritten zum Verkaufsprofi

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Ablauf

Verständnis & Identifikation

1

- Welcher Telefontyp bin ich und wie motiviere ich mich zum Hörer zu greifen
- Was wirkt wie – bei wem – am Telefon

Lernen des Handwerks

2

- Theorie und Praxis anhand der jeweiligen branchenspezifischen Formulierungen gemeinsam mit dem Trainer erarbeiten, üben und Profi-Feedback

Umsetzung in die Praxis

3

- Echttelefonate gemeinsam mit dem Trainer, Transferaufgaben für die Praxis, sowie unbeschränkte Kontaktierung des Trainers nach dem Training
- Optimal: regelmäßiges Coaching on the Job



Verständnis Identifikation

- Erarbeitung & Erklärung der einzelnen Phasen des Telefonats
- Wie erkenne ich meine Stärken und wie setze ich diese ein
- Identifikation: Wie erkenne ich den Kundennutzen und wie schließe ich am Telefon ab.



Beherzt vorgehen

- Freude am Training und Erweiterung der eigenen Komfortzone im Verkauf
- Ausprobieren im Training und später in der Praxis
- Den Kunden beherzt anrufen und selbstverständlich abschließen



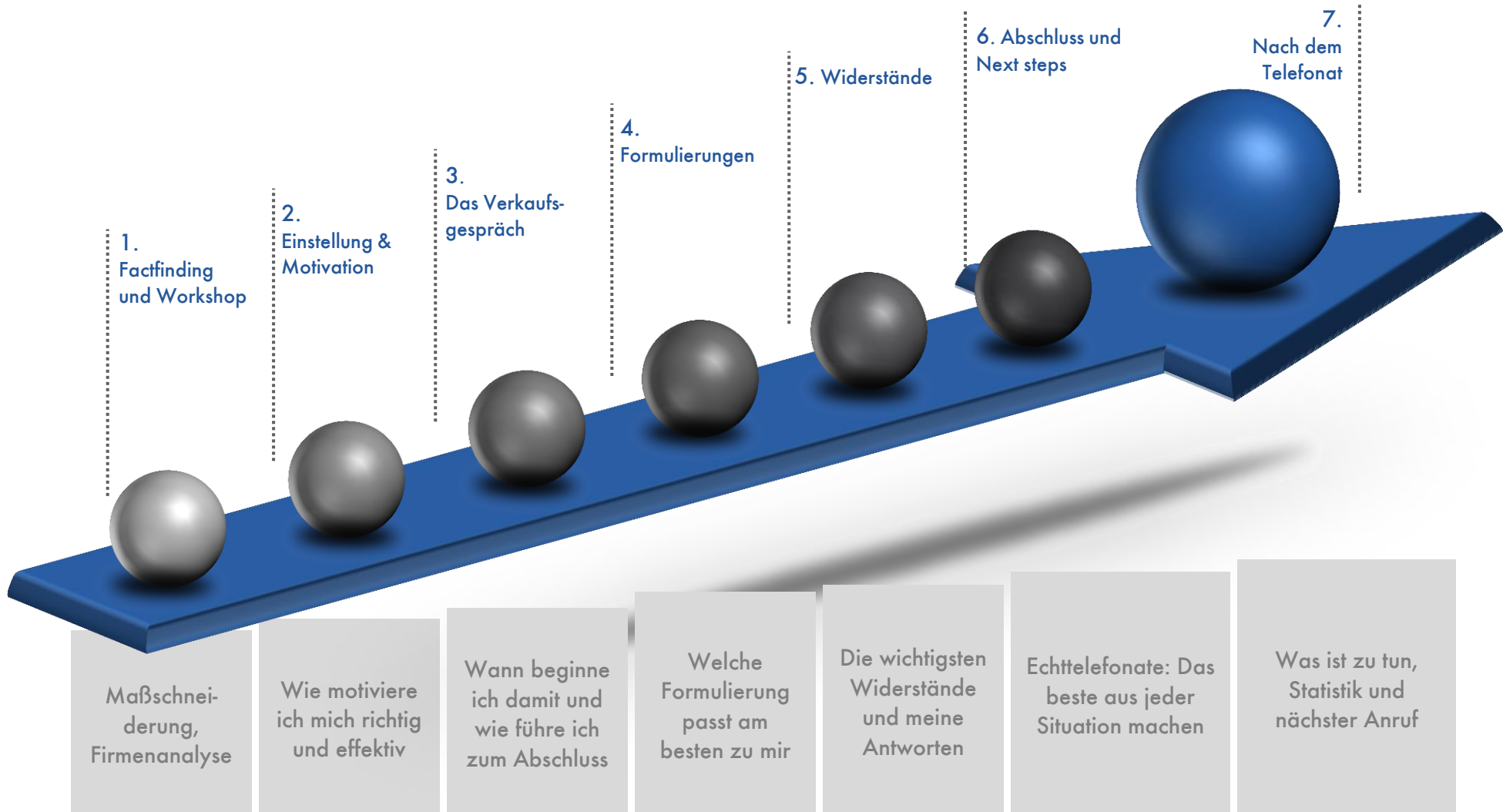
Üben und Können

- Üben der personenspezifisch angepassten Formulierungen bis zur kompetenten Anwendung
- Echttelefonate gemeinsam mit dem Trainer im „Ping-Pong“ Stil
- Transferaufgaben für die Praxis
- Regelmäßiges Life coaching

Drehbuchentwicklung für alle Punkte der ‚Akquise am Telefon‘

In zwei Tagen zum TOP-Verkäufer am Telefon

Trainingsaufbau



	Projektschritt	Dauer	Investitionskosten	
optional	1 Factfinding +Workshop	1,5 Tage	Inhouse + vorheriges Kennenlernen inkl. Analyse	€ 1.950,-
	2 Training & Umsetzung	2 Tage	2 Tage Training mit Echttelefonaten Drehbucherstellung (inkludiert)	€ 1.950,-/Tag (bis 12 Teilnehmer) € 2.450,-/Tag (ab 12 Teilnehmer)

Inkl. Trainingsunterlagen in elektronischer Form

Der Schulungsraum kann vom Auftraggeber zur Verfügung gestellt werden. Wir bieten andernfalls Seminarräume in Wien an für € 59,- pro Person, inkl. Verpflegung. Eine Nachbetreuung der Teilnehmer werden mit einem Stundensatz von € 195,- verrechnet.

Sämtliche Preisangaben netto, zzgl. 20% MWSt., Reisekosten werden separat verrechnet. Es gilt österreichisches Recht.

Zahlbar: 14 Tage nach Rechnungserhalt/Seminardurchführung.

**Für Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!**

Interconnection Consulting
Dostojevského Rad 11, SK - 81109 Bratislava

Mag. Panorea Kaskani- Programmentwicklung
Tel: +43 1 5854623 - 57
kaskani@interconnectionconsulting.com

Mag. Andreas Erdresser- Managing Director
Tel: +43 1 375 00 15 -10
erdresser@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com



Anfrage