



Neukundengewinnung am Telefon

2-Tage Verkaufstraining

Telefonakquise: Ausgangssituation & Zielsetzung

Inhalte und Mehrwert des Verkaufstrainings

Ihr Mehrwert

Trainingsinhalt

Das ultimative Training zur Neukundenakquisition am Telefon

- Wie Sie an Adressen und ‚Entscheider‘ kommen
- Wie Sie Ihre Adressen bewerten und selektieren können
- Welche persönliche Einstellung zur Neukundenakquisition nötig ist
- Wie Sie erfolgsversprechende Termine bekommen
- Wie Sie typische ‚Neukundeneinwände‘ entschärfen
- Wie Sie ‚skeptische‘ Kunden überzeugen, dass Sie der richtige Partner sind
- Wie Sie Ihre Premiere beim Kunden professionell gestalten
- Wie Sie Ihre Angebote nachfassen um Aufträge zu bekommen
- Wie Sie Ihren Erfolg messbar machen
- Wie Sie Neukunden zu Stammkunden machen

Danach können Sie....

- Bei Ihren Neukunden Interesse wecken
- Die Skepsis der Kunden überwinden
- Die unterschiedlichen Neukundentypen erkennen
- Sich zur kontinuierlichen Neukundengewinnung motivieren
- Vom ersten Kontakt zum ersten Auftrag kommen
- Mit Einwänden von Neukunden besser umgehen
- Neukundengewinnung messbar machen
- Mit zufriedenen neuen Kunden noch mehr verkaufen
- 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

Neukundengewinnung am Telefon:

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 am Telefon

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
- Optimalerweise regelmäßiges Coaching on the Job

Verstehen – Emotion – „Handwerk der Kommunikation“

Trainingsaufbau



Verständnis Identifikation

- Erarbeitung & Erklärung der einzelnen Phasen des Telefonats
- Wie erkenne ich meine Stärken und wie setze ich diese ein
- Identifikation: Die Welt des Telefons als Chance und Spaß erleben



Beherzt vorgehen

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



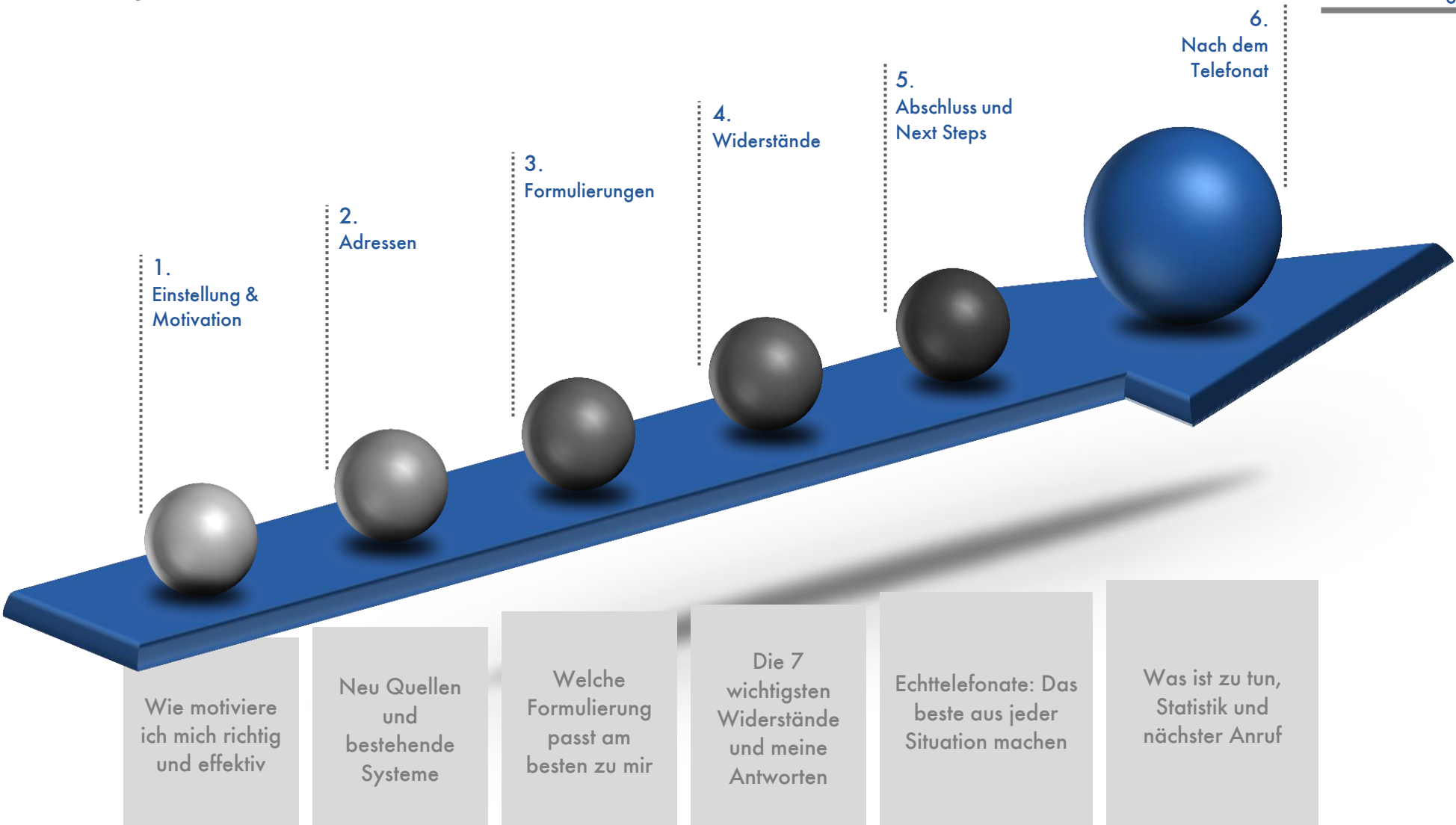
Üben und Können

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

Drehbuchentwicklung für alle Punkte der Neukundentelefonats

In zwei Tagen zum TOP-Verkäufer am Telefon

Trainingsaufbau



Tag 1

Training und Maßschneidung des Telefonleitfadens sowie Üben und ausprobieren, abgestimmt auf die jeweilige Person, sowie das Erklären der Hintergründe

Tag 2

Üben des Telefonleitfadens und Beginn mit den Echttelefonaten im ‚Ping-Pong Stil‘. Ich als Trainer beginne mit den Telefonaten und dann abwechselnd mit den Teilnehmer und dann die Teilnehmer miteinander in 2er Teams



Empfehlung:

Das Telefonieren zur Akquisition ist oft nicht beliebt und wird deshalb gerne vermieden, dadurch haben wir gemeinsam mit Kunden das ‚Ping-Pong‘ Telefoncoaching entwickelt. Dieses regelmäßige Coaching on the Job motiviert Menschen dazu auch eigenständig zwischen den Coachingterminen zu telefonieren. Auch machen wir an solchen Tagen im Schnitt sehr viele Termine

Investitionsplan: Neukundengewinnung am Telefon

Kosten

	Projektschritt	Dauer	Investitionskosten
optional	1 Factfinding +Workshop	1 Tag	Inhouse Factfinding + vorheriges Kennenlernen inkl. Analyse € 1.950,-
	2 Trainings- konzeption, 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



IC

we show you the way