

Wie Sie am Telefon erfolgreich neue Kunden gewinnen:

HEARTSELLING – Kaltakquisition in der Praxis.

INHALTE:

Praxisanleitung für Ihre Neukunden-Gewinnung

- Ersttermine mit Kunden vereinbaren: Mit welcher Einstellung erziele ich gute Erfolge ?
- Wie bereiten Sie sich auf Telefongespräche richtig vor ?
- Wie vermeiden Sie unbefriedigende Gespräche ?
- Wie wecken Sie am Telefon das Interesse potenzieller Kunden ?
- Wie können Sie sich vom Mitbewerber abgrenzen ?
- Wie finden Sie heraus, was Ihren potenziellen Kunden wirklich bewegt ?
- Wie können Sie Ihren Kundennutzen am Telefon richtig kommunizieren ?
- Wie schaffen Sie es am Telefon eine Vertrauensbasis aufzubauen ?
- Wie kommen Sie trotz Kundenweinigungen zu Ihrem Termin ?
- Wie können Sie Hemmungen abbauen und am Telefon mutiger werden ?
- Wie motivieren Sie sich, wenn die meisten Gespräche zu nichts führen ?
- Wie verhalten Sie sich richtig, wenn Sie Angebote nachfassen ?

Ihr Nutzen:

Professionelle und kundenorientierte Gesprächsführung am Telefon macht sich im wahrsten Sinne des Wortes „bezahlt“. Gerade im Bereich Neukundenakquisition gewinnt richtiges Verhalten am Telefon enorm an Bedeutung und ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg. Dieses 1-tägige Training vermittelt Zusammenhänge und Hintergründe im Bereich Telefon-Akquisition, die Ihr vorhandenes Wissen aktualisieren und mehr Effizienz in Ihre Verkaufstätigkeiten bringen.

Methodik:

- Praxisbezogene Fallbeispiele der Teilnehmer gemischt mit Theorie-Inputs
- Einzel- und Gruppenübungen mit Feedbackanalysen
- Erarbeiten von individuellen Lösungsansätzen, die jeder Teilnehmer in seinem Berufsalltag umsetzen kann.

Weitere Informationen zum Seminar bitte anfordern unter reifeltshammer@heartselling.at.