

## **AUF ZU NEUEN KUNDEN! - AM TELEFON AKQUISE UND ERSTKONTAKTE, NICHT NUR FÜR BERUFSEINSTEIGERINNEN**

Sie wollen noch besser werden – schließlich heizt der Verdrängungs-Wettbewerb ziemlich ein

Inhalte:

- Wie Sie das „lästig“ aus Ihrem Telefonjob erfolgreich tilgen
  - Ihre Einstellung ist gefragt; stimmen Sie sich positiv
  - Wie Sie sich besser motivieren, um Ihre Ziele zu verfolgen
- Gespräche vorbereiten – an „alles“ denken
- Hilfreich und gegen Stress: solide Schreibtischorganisation und Arbeitshilfen

So schaffen Sie eine positive Atmosphäre für sich...

...und jetzt für die neue Kundenbeziehung!

- In nur 20 Sekunden sollten, müssten Sie...! – Tipps zur Gesprächseröffnung - und so erreichen Sie die EntscheiderInnen
- 25 Tipps für erfolgreiches Telefonieren
- Professionelle Gesprächsführung: Den Gesprächsverlauf kundenorientiert und psychologisch geschickt führen:
  - Akquise
  - Besuchstermin vereinbaren
  - Angebote, Mailings...nachfassen
  - Verkaufen/Zusatzverkäufe
- Fast alles dreht sich um den Preis – deshalb:
  - Vorwand und Einwand unterscheiden
  - wandeln Sie Einwände in Kundennutzen
  - Bedürfnisse sind und bleiben der Grund fürs Kaufen - kennen Sie schon die der potenziellen KundInnen?
  - Verkaufen heißt: Vertrauen aufbauen im Dialog
- ...und, dass Sie weiter empfohlen werden
- Lenken Sie selbst erfüllenden Prophezeiungen positiv

**Dauer:**  
2 Tage

**Methode:**  
Analyse und Training mit konstruktiven Video-Feedback, Trainer-Input, moderierte Sequenzen, Einzel- und Gruppenarbeit

**Ihr Nutzen:**  
Dranbleiben und immer wieder bewusst im Seminar an sich feilen – das ist die Denke, die Sie weiter bringt: Impulse aufnehmen, Tipps beherzigen, Selbstbestätigung bekommen, Selbstreflexion praktizieren, Erfahrungen mit den anderen austauschen. Sie gehen mit know how und neu motiviert an Ihre Arbeit!