



3-TAGES-PRAXISTRAINING

AKQUISE CAMP

Gecoachte Live-Telefonate mit Echkunden

13. - 15. März 2018

HINTERGRUND

Die meisten Vertriebsmitarbeiter haben kein Erkenntnisproblem, sondern ein Umsetzungsproblem. Sie wissen in der Regel, wie es geht, aber sie tun es nicht. Das „Akquise Camp“ führt die Teilnehmer von der Absicht zur Tat und bringt sie durch die gecoachten Live-Telefonate mit echten Neugeschäftskontakten und Bestandskunden sofort zum Handeln. Jeder Teilnehmer bringt hierzu 100 individuelle Adressen inkl. Telefonnummern mit ins Training. Das Ziel ist der volle Terminkalender Ihrer Vertriebsmitarbeiter.

Die Teilnehmer werden zu aktiven Leistungsträgern am Telefon. Sie spüren, dass Akquise Spaß machen kann, wenn die Erfolgserlebnisse da sind. Der Trainer ist in den drei Tagen Vormacher, Begleiter und Feedbackgeber und bietet hilfreiche Tipps, damit die Teilnehmer auch mit besonderen Herausforderungen erfolgreich umgehen können.

Das Akquise Camp erweist sich immer wieder als Umsatzturbo und führt zu einem vertrieblichen Quantensprung für alle Beteiligten. Unmittelbar am Ende des Akquise Camps ist der Return-on-Investment bereits vorbereitet.

INHALTE DES SEMINARS

- Analyse und Optimierung Ihres persönlichen Telefonleitfadens
- Hilfreiche Tipps und Tricks für Ihre Telefonakquise
- Live-Telefonate mit Ihren mitgebrachten Kundenkontakten:
 - Kommunikative Permanentbetreuung durch den Trainer
 - Akutes Praxis-Coaching
 - Situative Individualberatung
 - unmittelbare Beantwortung erfolgsrelevanter Fragen
- Aktive Umsetzung der persönlichen Trainingserkenntnisse und -ziele in die telefonische Kundenakquisition
- Unmittelbare Verhaltensoptimierung und Erfolgserlebnisse durch Selbstreflexion und Feedback
- Durch das ständige Telefonieren während der 3 Tage gewinnen Sie die nötige Sicherheit, um angstfrei zu akquirieren

Für das Live-Telefontaining stellen wir Ihnen entsprechende technische Ausstattung zur Verfügung, sodass Ihre Firmen-Telefonnummer bei den Live-Telefonaten übertragen wird.

IHR TRAINER

Olaf Stadelmanns beruflicher Werdegang ist vom Vertrieb geprägt. Seine langjährige Verkaufs- und Führungserfahrung erwarb er im Finanzbereich. Zunächst als Verkäufer an der vertrieblischen Basis erfolgreich, strebte er zielbewusst in Leitungspositionen und führte als Agenturleiter, Organisationsleiter, Branch Manager, Verkaufsleiter und Niederlassungsleiter Vertriebsseinheiten, die er auf- und ausbaute und durch verkäuferische Ausbildung weiterentwickelte.

Nach seiner Ausbildung zum Verkaufs- und Managementtrainer war Olaf Stadelmann für internationale Beratungsunternehmen als Berater und Trainer für Vertriebsentwicklung mit dem Schwerpunkt „Performancesteigerung von Verkäufern und Führungskräften im Vertrieb“ tätig.

Als Trainer, Coach und Berater ist Olaf Stadelmann spezialisiert auf die Optimierung von Vertriebsleistungen.

Darüber hinaus ist er Dozent für „Soft Skills“ an der Hochschule für angewandte Wissenschaften in Schmalkalden.

METHODEN DES SEMINARS

Praxisinput, Feedback, Erfahrungsaustausch, gecoachte Live-Telefonate mit Echkunden, Analyse, Individualberatung



3-TAGES-PRAXISTRAINING

AKQUISE CAMP

Gecoachte Live-Telefonate mit Echkunden

13. - 15. März 2018

ANMELDUNG

Hiermit melde ich mich verbindlich zum »Akquise Camp« vom 13. - 15. März 2018 in Köln an. Der genaue Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben.

Preis: 1.690,00 Euro zzgl. MwSt.

Mit der Absendung dieser Anmeldung erkläre ich mich mit den Bedingungen bezüglich der Seminarteilnahme einverstanden. Wir behandeln Ihre Daten vertraulich und ohne Weiterleitung an Dritte. Wir senden Ihnen umgehend eine Anmeldebestätigung mit weiteren Informationen zu.

Anmeldung per E-mail an:
info@beyer-wilmer.de

Anmeldung per Post an:
Beyer & Wilmer Seminare GmbH
Martinstraße 25
57462 Olpe

Online-Anmeldung:

Klicken Sie hier und nehmen Sie Ihre Anmeldung Online vor.

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:
Tel. +49 (0) 2761 94 13 890
www.beyer-wilmer.de

ORT UND TERMIN

13. - 15. März 2018 in Köln.

Beginn: 10.00 Uhr, Ende ca.17.30 Uhr.

Der genaue Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben.

KOSTEN

1.690,00 Euro zzgl. MwSt.

In dem Preis sind ausführliche Trainingsunterlagen für die Teilnehmer, Seminargetränke sowie Mittagessen in Form eines Lunchbuffets enthalten. Die Anzahl der Teilnehmer für dieses Seminar ist begrenzt. Die Plätze werden nach Eingangsdatum der Anmeldungen vergeben. Gerne bieten wir Ihnen dieses Seminar auch als Inhouse Training an.

STORNOS UND VERSCHIEBUNGEN

Niemand sagt gerne ab. So etwas ist für Sie genau so unangenehm wie für uns als Organisator. Da wir die offenen Seminare langfristig planen, ist es für uns schwierig, kurzfristig Ersatzteilnehmer zu finden. Daher bitten wir Sie um Verständnis, dass Stornos – unabhängig von den Gründen der Absage – in folgenden Fällen Kosten für Sie verursachen:
Für Stornierungen bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn entstehen keine Kosten. Bei Absage bis 1 Woche vor Beginn des Seminars werden 50%, danach 70% der Teilnahmegebühr berechnet. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich gestellt werden.

NAME

VORNAME

FIRMA

STRASSE, NR.

PLZ

ORT

TELEFON

EMAIL