

Online-Seminar: Kunden- und Auftragsgewinnung am Telefon

Das verkäuferische Potenzial der meisten Akquisiteure ist weit größer als ihre durchschnittlichen Vertriebsfolge vermuten lassen. So stellen Vertriebsleiter immer wieder bedrückt fest, dass ein Großteil ihrer Verkäufer sich Monat für Monat - gemessen an der persönlichen Bestleistung - unter Wert verkaufen und die ganze Mannschaft oft mehr als die Hälfte ihrer Möglichkeiten verschenkt. So fragen sie sich dann zu Recht: „Was können wir tun, damit unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre vorhandenen PS von Anfang an auf den Boden bringen?“ Erfolgreiches Telefonieren zählt zu den anspruchsvollsten Herausforderungen in der professionellen Kommunikation. Nirgends fallen Pro- oder Kontra-Entscheidungen der Gesprächspartner so schnell wie am Telefon. Deshalb ist die professionelle Neukunden- und Auftragsakquisition am Telefon eine hochsensible Marketingdisziplin, die Ihrem Unternehmen entweder Umsatz einbringt oder Umsatz kostet.

Dieses Online Akquise-Training trainiert die Teilnehmenden zu aktiven Leistungsträgern am Telefon. Im Mittelpunkt dieses Praxistrainings steht die hohe Schule der telefonischen Neukundenakquisition und Auftragsgewinnung. Das Ziel ist der volle Terminkalender. Die Teilnehmenden kommen vom Wissen zum Können und sind zur Umsetzung motiviert. Das Ergebnis ist, die Teilnehmenden gewinnen souverän Neukunden und spüren, Akquise kann Spaß machen, wenn die Erfolgserlebnisse da sind.

Inhalte

Die folgenden Verkaufskompetenzen werden gestärkt:

Termin 1 (4 Stunden)

- Vertriebliche Einstiege kennen: Aus komplexen Zusammenhängen die richtigen Einstiege finden
- Erstkontakt herstellen: Chancen zur Kontaktaufnahme nutzen
- Beziehung aufbauen und gestalten: Stimmung des Kunden wahrnehmen, Sympathie herstellen, Beziehung systematisch entwickeln
- Bedarf ermitteln: Neugierig sein und sich interessieren

Termin 2 (4 Stunden)

- Nutzen argumentieren: Andere vom Nutzen der Dienstleistungen überzeugen
- Einwände entkräften: Einwände als Chance verstehen und Schwierigkeiten überwinden
- Termine vereinbaren/Abschlüsse erzielen: Terminvereinbarungen/Abschlüsse aktiv angehen
- Sich motivieren: Sich positive Anreize für Aufgaben schaffen

Jeder Teilnehmende erhält für das eigene Gesprächsdesign bewährte Telefonleitfäden für Gesprächspartner in der Zentrale und dem Vorzimmer, für die gewinnende Gesprächsführung mit Entscheidern und für die überzeugende Einwandbehandlung, sowie ein umfassendes Workbook.

Das Online Akquise-Training "Umsatz schon am Telefon" erfolgt mittels professioneller Video-Konferenztechnik und Webcam sowie Internet-Telefonie und Headset über den Desktop-Computer bzw. Laptop des Teilnehmenden. Die mit Personalentwicklungsmaßnahmen üblicherweise verbundenen Abwesenheitszeiten am Arbeitsplatz durch An- und Abreise und Teilnahme sowie die Reisekosten der Teilnehmenden und des Coaches entfallen. Die Teilnehmenden stehen der Firma und ihren Kunden bis unmittelbar vor dem Training und sofort danach wieder zur Verfügung.

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter im Außen- und/oder Innendienst, vertriebsaktive Führungskräfte, Absatzverantwortliche Geschäftsführer und Unternehmer.

Methoden

Einzel- und Gruppenübungen mittels professioneller Video-Konferenztechnik und Webcam mit unmittelbarem Feedback, Erfahrungsaustausch