

Hintergrund & Ziel

Die telefonische (Kalt-)Akquise von Neukunden und eine regelmäßige Kundenstammpflege ist ein wesentlicher Bestandteil erfolgreicher Vertriebsarbeit.

Erfolgreich Erstgespräche führen, Akquise sinnvoll und systematisch in die Tagesarbeit einbauen, ist notwendig, um gewinnbringende Kundenkontakte zu knüpfen.

Die professionelle Kaltakquise am Telefon ist eine der schwierigsten Vertriebsaufgaben im Unternehmen. Gleichzeitig ist und bleibt das Telefon einer der effektivsten Wege, um Neukunden zu gewinnen.



Doch oft scheitert der Erfolg an der fehlenden Eigenmotivation und am regelmäßigen Tun. Das Training richtet sich an alle Verkaufs-, Vertriebs- und Marketingmitarbeiter/innen, sowie Selbstständige und Vertriebsneulinge, die mit Hilfe des Telefons neue Kunden gewinnen und nachhaltig Ihre Akquiseziele erreichen wollen.

Ihr Weg ...

... zur Homepage



... zur vCard

... zu uns

XING^x

D - 55271

Fon

Fax

Mobil

E-Mail

Homepage



Michael Paschke

Mainzer Str. 29

Stadecken-Elsheim

+49 6130 941515

+ 49 6130 941514

+ 49 177 5223839

mp@mpconsulting.de

www.mpconsulting.de

Wir freuen uns auf ein Orientierungsgespräch mit Ihnen, um Chancen einer erfolgreichen Zusammenarbeit auszuloten!



Neukundenakquise



**Systematisch und effektiv
neue Kunden gewinnen**



Die Inhalte:

- Der Gesamt Ablauf der Akquise
- Die Vorbereitung
- Der Einstieg – Elevator pitch
- Fragetechniken zur Gesprächslenkung
- Vorbei an der Zentrale/am Vorzimmer
- Das Gespräch mit dem Entscheider
- Die Fragen, die sich der Kunde stellt
- Argumente des Kunden entkräften
- Konkret verbleiben
- Was bei der Akquise gar nicht geht

Wir verbinden ...

Die Methode:

In diesem Präsenzseminar steht die Aktivität der Teilnehmer im Mittelpunkt.

Dabei bilden Übungen, Fallbeispiele und Gespräche den Schwerpunkt.

Unterlegt werden diese Aktivitäten durch praxiserprobten inhaltlichen Input.



Die Teilnehmer üben neues Verhalten ein und erhalten auf der Grundlage von Videoaufzeichnungen ihrer Übungsgespräche konstruktives Feedback von den anderen Teilnehmern und vom Trainer.

... Menschen ...

Die Nachhaltigkeit:

Die größte Herausforderung bei Weiterbildungsmaßnahmen besteht meistens darin, die Lerninhalte bei den Teilnehmern so zu festigen, dass sie sie erfolgreich anwenden.

In einem mit Ihnen abgestimmten Lerntransferkonzept schaffen wir genau diese Nachhaltigkeit zu einem hohen Maß u. a. mit:

- vorher: Zielvereinbarungsgespräch zwischen Teilnehmer und Chef;
- während: aktive Einbindung der Teilnehmer, Unterlagen und individueller Handlungsplan;
- nachher: Intervalltraining und firmenspezifische, begleitende Maßnahmen.



... und Ziele !