



Neukundenakquise am Telefon

Terminquote vervielfachen

Der erfolgreiche Erstkontakt am Telefon ist einer der schwierigsten Vertriebsaufgaben im B+B Umfeld. Gleichzeitig ist und bleibt das Telefon der effektivste Weg zu neuen Kunden - sowohl für die Terminvereinbarung als auch für den Telefonverkauf.

Allerdings mag kaum einer der Verkäufer den Griff zum Telefon, um potenzielle Neukunden anzurufen. Das lässt sich ändern. Wer sagt denn, dass diese Termin-Akquise nicht leicht, angenehm und erfolgreich sein kann.

Nach diesem Praxistag werden Sie Ihre Terminquote am Telefon vervielfachen, und neue effektive Methoden und Techniken für Ihren Akquise-Erfolg einfach und authentisch umsetzen.

Ihr Nutzen

Sie lernen die Neukundengewinnung neu und systematisch anzugehen und

- erhalten neue effektive Methoden und Techniken für Ihren Akquise-Erfolg sowie
- Methoden, die einfach, authentisch und umsetzbar sind
- keine Manipulationstechniken, sondern neue Ansätze für wertschöpfende und gleichzeitig erfolgreiche Akquise-Kommunikation am Telefon, die zum Termin führen

Themenschwerpunkte

- Was Sie für Ihren Akquise-Erfolg unbedingt wissen müssen
- Eigene Verhaltensmuster erkennen und verändern
- Beziehungsaufbau am Telefon - gerade beim Erstkontakt
- Negative und positive Sprachmuster
- In 8 Schritten: die Struktur des erfolgreichen Akquise-Gesprächs
- Der Abschluss beginnt mit der Vorbereitung
- Das Vorzimmer erobern: die Assistenz für sich gewinnen und als Hilfe nutzen
- Die ersten Sekunden entscheiden! Muster brechen mit effektiven Gesprächseinstiegen
- Souveräne Einwandbehandlung: Kein Interesse, keine Zeit, - schicken Sie mal Unterlagen -
- Effektive Fragetechniken, die den Kunden in den Mittelpunkt stellen
- Herausheben, welche Verkaufs-Ansatzpunkte konkret ableitbar sind, damit der Kunde sich für Sie entscheidet
- Den Sack zu machen: das Gespräch aktiv zum Termin führen
- Viel Praxis für die direkte Umsetzung

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte im Vertrieb und Innendienst, die Neukunden am Telefon akquirieren und Termine vereinbaren wollen

Termine und Orte

02.04.2019 - Niedernhausen (FFM)
03.07.2019 - Nürnberg
02.09.2019 - Hannover

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Investition

€ 550,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. PT-TEL-3

Anmeldung

Fax: 0 61 05 / 60 75

eMail: info@bxb.de

www.bxb.de

BXB Management der Wirtschaft GmbH
Farmstraße 16 - 18
64546 Mörfelden- Walldorf

Neukundenakquise am Telefon - Terminquote vervielfachen - PT-TEL-3

Veranstaltungsort und Termine

02.04.2019 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen

03.07.2019 - Maritim Hotel Nürnberg, Frauentorgraben 11, 90443 Nürnberg

02.09.2019 - Leonardo Hotel, Tiergartenstr. 117, 30559 Hannover

Hotelreservierung

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich

an:

Übernachtung vom Vortage an

Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine

Firma / Abteilung	
Name / Vorname	
Straße / Nr.	PLZ / Ort
Telefon / Durchwahl	Telefax
eMail	
Ort / Datum	Unterschrift

Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH

Rücktrittsregelung

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.