



WORKSHOP „BEI ANRUF TERMIN“

RALF ENGEL

www.trainingsmacher.de



WORKSHOP „BEI ANRUF TERMIN“

In diesem eintägigen Workshop lernen Sie, wie Sie

- mit der richtigen Einstellung an die Akquise herangehen
- Ihre Telefonie optimal strukturieren
- den richtigen Einstieg finden (wir erarbeiten Ihren persönlichen Leitfaden)
- die richtigen Formulierungen finden
- die Frage „Um was gehts?“ beantworten
- mit „Power Talking“ höchste Aufmerksamkeit erzielen
- Ihre „Einzigartigkeiten“ in Argumente übersetzen
- Einwände von Vorwänden Unterscheiden
- schlagfertig die richtigen Antworten auf Einwände finden
- Kaufsignale erkennen und sofort zur Terminvereinbarung gelangen
- mit den richtigen Abschlusstechniken Ihre Terminquote deutlich erhöhen
- Ihr persönliches Telefonskript erstellen.



WORKSHOP „BEI ANRUF TERMIN“

Ablauf

Vermittlung / Erarbeitung der wesentlichen Grundlagen der Tele-Akquise zu den o.a. Themen, danach:

Telefonparty

Im Team führen wir reihum Live-Gespräche. Jeder Teilnehmer bereitet ca. 10 „Zielkunden“ vor, bringt diese mit zum Workshop. Diese werden direkt aus dem Workshop angerufen. Da jeder Teilnehmer zuhört, lernen diese nicht nur durch Trainer Feedback, sondern auch voneinander.

Optional

Personal Coaching in der „Eins zu eins-Situation“

Fazit

Die Erfolge der Maßnahme nehmen die „Angst“ vor der Telefonakquisition und bringen gleichzeitig die Motivation, diese regelmäßig weiter zu führen. Dieser Telefon - Power- Tag ist nicht nur Praxishilfe und Motivation pur, sondern Sie gehen mit garantierten Terminen aus dem Training !