

Jüdefeld-Seminare

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE DER WIRTSCHAFT UND VERWALTUNG

NEUE HORIZONTE!

Seit 30 Jahren

Baby come in - Erfolgreiche Neukundengewinnung am Telefon

Trainingsziele:

- Erlernen gezielter Strategien, um sicher auf potentielle Neukunden am Telefon zugehen zu können
- Für die eigene Dienstleistung erfolgreich Interesse wecken können
- Optimieren des eigenen Telefonverhaltens für typische Gesprächssituationen und die Grundlagen für ein optimales Telefon-Marketing legen

Nutzen Sie die über 30 Jahre Erfahrung der Jüdefeld-Seminare in der telefonischen Neukundengewinnung!

Inhalte:

1. Die innere Einstellung! Erfolgreiche telefonische Kundenakquise durch optimale Selbstmotivation
 - Wir trainieren Techniken der Selbstmotivation
2. Wie es beginnt, so geht es meistens zu Ende. Warum der Anfang im Telefongespräch mit einem Neukunden so wichtig ist
 - Training des Gesprächsbeginns
3. Beziehungen entwickeln. Die persönliche Vorbereitung neuer Kontakte
4. Was ist wichtig? Die inhaltliche Vorbereitung neuer Kontakte
 - Nichts dem Zufall überlassen!
5. Warum wir bei der Neukundengewinnung mehr fragen sollten als mitteilen
 - Praktisches Training der APINA-Technik
6. Verstehen. Skepsis/Ablehnung als Motivationsfaktoren nutzen
 - Ziel: Miteinander ins Gespräch kommen!
7. Vorbehalte der Gesprächspartner*innen für die eigene Argumentation verwenden
 - Ziel: Kompetenz zeigen
8. Die persönliche Ansprache entscheidet
 - Ziel: In 2 Minuten Vertrauen gewinnen

*Neues Wissen • Erfolge gezielt planen • Hoher Erlebniswert • Noch erfolgreicher werden
Zahlreiche Übungsmöglichkeiten • Mit Freude lernen • Persönliche Weiterentwicklung
Sofortige Anwendbarkeit • Unmittelbarer Nutzen • Direkter Praxis Bezug*

Jüdefeld-Seminare

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE DER WIRTSCHAFT UND VERWALTUNG

NEUE HORIZONTE!

Seit 30 Jahren

9. Der Ablauf eines Telefongesprächs für die Neukundengewinnung
 - Entwicklung eines Telefonskripts
10. Motivation erhalten! Praxistipps gegen erfolglose Anrufe oder Rückrufe
11. Im Gespräch bleiben! Was sollten wir tun, wenn ein Kunde kein Interesse zeigt oder kurz angebunden ist?
12. Nachhaltigkeit sichern! Individuelle Transferberatung
 - Was habe ich gelernt?
 - Was will ich umsetzen?
 - Welche Schwierigkeiten erwarte ich, und wie will ich damit umgehen?
 - Benötige ich Unterstützung? Von wem?
 - Wann will ich Bilanz ziehen?

Methoden: Kurze Impulsreferate, Groß- und Kleingruppen Arbeit, intensive Übungen

Zielgruppe: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Vertrieb

Dauer: 1 Tag

Gerne entwickeln wir für Ihre speziellen Fragestellungen ein passgenaues Veranstaltungskonzept. Sprechen Sie mit uns!

Dieses Training wird auch als Einzelberatung durchgeführt.

Der betriebliche Nutzen dieses Trainings:

- Wir lernen, dass die Neukundengewinnung am Telefon Freude bereiten kann.
- Wir erweitern unsere Verhaltensoptionen für die Neukundengewinnung.
- Wir sind in der telefonischen Neukundengewinnung noch erfolgreicher als bisher.

*Neues Wissen • Erfolge gezielt planen • Hoher Erlebniswert • Noch erfolgreicher werden
Zahlreiche Übungsmöglichkeiten • Mit Freude lernen • Persönliche Weiterentwicklung
Sofortige Anwendbarkeit • Unmittelbarer Nutzen • Direkter Praxis Bezug*