



Akquise Power – telefonische Kaltakquise leicht gemacht

Erfolgsfaktoren der Telefonakquise zur Neukundengewinnung

NEU!

Akquise Power – telefonische Kaltakquise leicht gemacht

Erfolgsfaktoren der Telefonakquise zur Neukundengewinnung

Die Telefonakquise ist die Königsdisziplin im Verkauf. Sie ist eine grosse, wenn nicht sogar die grösste Herausforderung für Verkaufspersönlichkeiten und meist nicht sonderlich beliebt. Dies zeigen zahlreiche Gespräche mit Verkaufsleitern und Verkaufsberatern. Zeitgleich ist sie unentbehrlich, da der Konkurrenzdruck stetig wächst und es fahrlässig wäre, sich einzig auf Stammkunden zu verlassen.

Um neue Kunden zu gewinnen, müssen die persönlichen akquisitorischen Potenziale – Nutzenargumentation, korrekte Einwandbehandlung, die bewusste eigene Wirkung am Telefon, persönliche Positionierung und vieles mehr – richtig angewandt und effektiv ausgeschöpft werden. So funktioniert die Kaltakquise und kommt beim Gegenüber gut an. Mit den richtigen Tools, dem Kennen der Erfolgsfaktoren und dem praxisorientierten Training wird die telefonische Kaltakquise einfacher, erfolgreicher und macht Spass.

Dieses Seminar funktioniert autonom oder als Bestandteil des Lehrgangs «Zertifizierte/r Sales Professional ZfU».

Referent



Pascal Yves Schwartz

Er verantwortet seit Januar 2015 als Geschäftsführer die Entwicklung der benefitIMPACT AG. Seine Kernkompetenzen liegen auf den Gebieten der Entwicklung und Realisierung von Entwicklungskonzepten, Salestrainings mit Fokus auf kommunikative Fertigkeiten, Methodiken und Development sowie Leadership und Kommunikationstrainings. Pascal Yves Schwartz ist studierter Betriebsökonom und passionierter Trainer und Moderator. Er ist zertifizierter LP3-Leadership-, INSIGHTS- & AQ-Intelligence-Trainer und hat in den letzten 15 Jahren über 600 Projekte in den unterschiedlichsten Branchen und Themen verantwortet und realisiert.

Themenschwerpunkte

- Erfolgsfaktoren der Telefonakquise zur Neukundengewinnung
- Persönliche Positionierung
- Mein Aufhänger – Nutzenargumentation
- Wer ist mein Kunde – wie «tickt» er?
- Einwandbehandlung und Hartnäckigkeit
- Meine Wirkung am Telefon
- Mein persönliches Telefonskript
- Fragetechnik für den Profi
- Umgang mit Assistenzen/Gatekeepern
- Mehr Flow mit der richtigen Arbeitstechnik
- «Scharfer Schuss» – Möglichkeit von Echttelefonaten mit Coaching im Training

Nutzen

- Sie erarbeiten und verinnerlichen die Erfolgsfaktoren für den Terminverkauf in der Telefon- und Kaltakquise.
- Sie sind fit in der Einwandbehandlung.
- Sie wissen, wie Sie Assistenzen für sich gewinnen können.
- Sie sind nach dem Training motiviert für die Kaltakquise und erfolgreich dabei.
- Sie generieren mehr Verkaufstermine (online/physisch).

Arbeitsmethodik

Lernen gelingt besser, wenn neue Kompetenzen praktisch erprobt und geübt werden. Deshalb werden in unseren Powertrainings 70 % der verfügbaren Zeit für die Praxisumsetzung eingesetzt. Für das Erarbeiten und Vermitteln neuer Fertigkeiten und Handlungswege werden rund 20 % der Trainingszeit genutzt. Die restlichen 10 % verwenden wir für eine effektive Transfersicherung.

Zielgruppe

Das Seminar eignet sich nicht nur für angehende, sondern auch für erfahrene Verkäufer und Berater, die eine Prise Motivation und wirksame Techniken suchen.

Link

➤ zfu.ch/go/aqp

Akquise Power – telefonische Kaltakquise leicht gemacht

Preis

CHF 2980.00

Inbegriffen sind: Seminarunterlagen online, Mittagessen, Kaffeepausen und Testat. Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

Wichtig: Das Seminar findet in kleiner Runde statt. Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

10.04.–11.04.2024

In Rüschlikon
Hotel Belvoir

02.10.–03.10.2024

In Rüschlikon
Hotel Belvoir

Tag 1: 9.00–17.00 Uhr

Tag 2: 8.30–16.30 Uhr

Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger Anmeldung gelten folgende Rabatte:
Ab 2 Buchungen 10 %
Ab 4 Buchungen 15 %

Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85
info@zfu.ch

Firmeninterne Weiterbildung

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar. Wir begleiten Sie!



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/aqp