

Kundengewinnung am Telefon

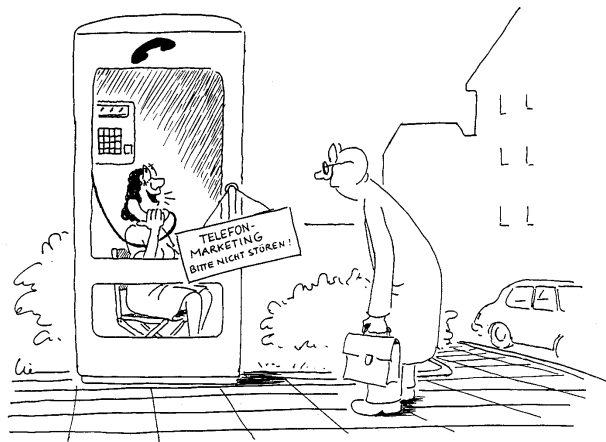
## Telefonakquisition professionell gestalten

Die Telefonakquisition erzeugt selbst beim versierten Verkäufer hohes Unbehagen, da Negativerfolge und unwirsches Verhalten des Gesprächspartners dabei Alltag sind. Diese Form der Akquise erfordert Sportsgeist, Zielstrebigkeit und Standfestigkeit. Nur so überwindet man die Hemmschwelle, die dazu antreibt, Telefonate ausschließlich mit vertrauten Gesprächspartnern zu führen.

Dieses intensive Training stärkt Ihre positive Grundeinstellung zur Telefonakquise durch systematische Vorbereitung und Zielbildung. Sie lernen Vorwände aufzudecken, Bedenken schnell zu entkräften und den potentiellen Kunden richtig einzuschätzen.

### Themenschwerpunkte:

- Vorbereitung von Telefonakquisitions- bzw. Telemarketing-Aktionen
- Verfeinern und als Chance nutzen: Kontaktfähigkeit und Kommunikationstalent
- Abbau der „Nein-Angst“ und Aufbau von Mut
- Den „roten Faden“ für abschlussorientierte Gespräche erarbeiten
- Den richtigen Gesprächspartner erreichen
- Auf den Punkt gebracht - 30 Sekunden für die aktive Kundenansprache
- Frage- und Argumentationstechniken
- Einwände in Verkaufschancen verwandeln
- Methoden der effektiven Auswertung und Weiterbearbeitung der Telefonate



### Wir engagieren uns für:

Personen, die am Telefon Produkte und Dienstleistungen verkaufen oder Termine am Telefon vereinbaren.

Fax: 0 89 | 44 24 96 - 29

### Anmeldung:

Kundengewinnung am Telefon

#### Telefonakquisition professionell gestalten

- |   |  |
|---|--|
| <input type="radio"/> 19.-20.07.10, München | <input type="radio"/> 03.-04.02.11, Frankfurt/Main |
| <input type="radio"/> 27.-28.09.10, Berlin  | <input type="radio"/> 12.-13.05.11, Hamburg        |
| <input type="radio"/> 02.-03.12.10, München | <input type="radio"/> 13.-14.06.11, Berlin         |

Arbeitszeiten:  
1. Tag von 13:00 - 18.00 Uhr  
2. Tag von 09.00 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:  
750,- Euro + MwSt.

Bitte die Anmeldung per Fax oder schriftlich an uns senden. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung. Sollten keine Plätze mehr frei sein, informieren wir Sie sofort. Die Teilnahmegebühr ist nach Erhalt der Rechnung zu entrichten. In der Teilnahmegebühr enthalten sind Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Pausensnacks und Dokumentation.

Wird die Anmeldung später als zwei Wochen vor Seminarbeginn storniert, werden 50%, bei Absagen innerhalb einer Woche vor Seminarbeginn 100% der Teilnahmegebühr berechnet. Bei Nichterscheinen bleibt die Verpflichtung zur Zahlung der vollen Teilnahmegebühr bestehen. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

business- & selfnessacademy e. K.  
Stiglmaierplatz/Dachauer Str. 37, D-80335 München  
Tel. 0 89 | 44 24 96 - 0, Fax 0 89 | 44 24 96 - 29  
kontakt@busac.de | www.busac.de

Name: \_\_\_\_\_

Vorname: \_\_\_\_\_

Position: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Branche: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ | Ort: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Anmeldebestätigung bitte an: \_\_\_\_\_

Rechnung bitte an: \_\_\_\_\_

