

Wirkungsvolle Kaltakquise - Die telefonische Terminvereinbarung

Mit bewusster Strategie und Empathie neue Kunden gewinnen

für Mitarbeiter im Marketing, Vertriebsaußen- und Innendienst
Termin 15.01.2024 in Dresden
Alternativtermin(e) 23.09.2024 in Chemnitz
 03.03.2025 in Dresden
 jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dozent Karsten Brüscke

Thema

Kaum eine Disziplin im Vertrieb ist so unbeliebt wie die Kaltakquise. Allein das Wort schreckt viele ab. Doch es lohnt sich, zum Hörer zu greifen und potenzielle Kunden für sich zu gewinnen. Als Anrufer sind Sie dabei klar im Vorteil: Sie bestimmen den Zeitpunkt, Sie wissen wem und warum Sie anrufen, Sie sind vorbereitet. Den Angerufenen erwischt es "kalt". Das ist Ihre Chance. In diesem Seminar trainieren Sie praxisnah, wie Sie Ihre Erfolgsquote am Telefon um ein Vielfaches steigern und kalte Adressen in heiße Kontakte verwandeln.

Anmeldung zum Seminar:
Wirkungsvolle Kaltakquise - Die telefonische Terminvereinbarung

- am 15.01.2024 in Dresden (67-3130)
- am 23.09.2024 in Chemnitz (22-2388)
- am 03.03.2025 in Dresden (67-3302)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
 per Fax 0351 8322-422
 per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
 Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

Ihr Nutzen

- Sie erhalten fundiertes Handwerkszeug zur zielführenden Kommunikation mit dem Schwerpunkt: Terminieren.
- Sie werden befähigt aktiv, systematisch und mit einem guten Bauchgefühl, den Kontakt zu neuen Kunden aufzubauen.
- Sie sind vorbereitet auf Einwände und können souverän damit umgehen.
- Sie können mit den aufbereiteten Vorteilsargumenten Ihren Gesprächspartner neugierig machen.
- Sie gewinnen Sicherheit und Gelassenheit im telefonischen Umgang mit potentiellen Kunden.
- Sie werden in sind in der Lage sein, eigenständig Termine zu vereinbaren.
- Sie trainieren absolut praxisnah.
- Mit einer positiven, inneren Einstellung gelingt es Ihnen, einen verbindlichen Termin bei Ihrem potenziellen Auftraggeber Kunden zu vereinbaren.

Methodik

Trainerinput, Rollenspiele, Gruppenarbeit, simulierte Gespräche mit der Telefonanlage

Inhalte

- Entwickeln eines Leitfadens zur Gesprächsorientierung
- Wichtige Elemente eines professionellen Arguments
- Erarbeiten einer Entkräftungsstruktur im Umgang mit Einwänden
- Konditionsübung - "Der heiße Stuhl"
- Entwickeln professioneller Argumente zur überzeugenden Terminvereinbarung
- Praktische Übungen

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Kerstin Wolffgramm	0351 8322-337
Maria Tamme	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **440.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.