Neukundengewinnung am Telefon - Akquisegespräche überzeugend führen

für	**Mitarbeiter im Marketing, Vertriebsaußen- und Innendienst**
Termin(e)	**07.06.2027 in Dresden**
Alternativtermin(e)	**06.12.2027 in Chemnitz**
	jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dozent	**Karsten Brüschke**

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:
Neukundengewinnung am Telefon - Akquisegespräche überzeugend führen

- ❑ am 07.06.2027 in Dresden (67-3768)
- ❑ am 06.12.2027 in Chemnitz (22-2823)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
per Fax 0351 8322-422
per E-Mail info@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: **490.00 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.