

Training: Aktive Gewinnung von Neukunden in schwierigen Zeiten

Dauer: 8.30 – 15.30 Uhr

Trainingsziele

- ▶ Kunden auf Entscheider-Level akquirieren
- ▶ Mit unternehmerischen Themen Interesse am Telefon wecke
- ▶ Durch Stimme, Sprache und Argumente als kompetenter und interessanter Partner überzeugen

Trainingsinhalt

- ▶ Die unterschiedlichen Möglichkeiten der Neu-Akquise: Kaltbesuch, Telefonkontakt, Generierung von Empfehlungen
- ▶ Überwindung von Hemmschwellen bei der Neu-Akquise
- ▶ Wirkung von Stimme, Sprache und Sprechrhythmus, der inneren Einstellung und Körperhaltung auf die Telefonstimme
- ▶ Wie Sie den richtigen Start formulieren und die entscheidenden ersten 8 Sekunden meistern
- ▶ Analyse der Entscheidermotive: Was interessiert heute, was langweilt
- ▶ Formulierung des richtigen Interesseweckers
- ▶ Argumentation am Telefon: Positive Möglichkeiten und Selbstmordformulierungen
- ▶ Umgang mit Widerständen und Stabilisierung der Eigenmotivation bei Ablehnung
- ▶ Drei knackige Methoden der Einwandbehandlung
- ▶ Termin - Abschluss - Technik