

Telefonische Neu-Akquise, 1 Tag

Die Teilnehmer lernen, wie sie:

- Kunden auf Entscheider-Level akquirieren,
- mit unternehmerischen Themen Interesse am Telefon wecken
- durch Stimme, Sprache und Argumente als gleichwertiger Partner überzeugen,
- Hemmschwellen überwinden,
- ihre Wirkung von Stimme, Sprache und Sprechrhythmus gekonnt einsetzen,
- welches die Entscheidermotive sind,
- die wichtigsten Elemente der Gesprächsvorbereitung,
- den richtige Einstieg, die entscheidenden ersten Sekunden zu meistern,
- packender Interessewecker zu formulieren,
- die Überwindung von Widerständen und Einwänden: zu teuer, keine Zeit, kein Geld, haben festen Lieferanten, kein Bedarf,
- die drei knackigen Methoden der Einwandbehandlung
- ihre Eigenmotivation, ihren Mut bei Ablehnung zu stabilisieren
- die Termin - Abschluss - Technik

Konditionen

1 840 EUR incl. Trainingsunterlagen + Reisekosten + MwSt.