



Erstkontakt

Die Kunst der Kaltakquise

DURCH „CLEVERE“ ANSPRACHE SERIÖS INTERESSENTEN
UND NEUE KUNDEN GEWINNEN.

Inhalt

- Wie komme ich durch telefonischen Kontakt zu (mehr) Interessenten?
- Der erste Eindruck zählt: Ihr geschickter Einstieg
- An der Sekretärin vorbei oder nicht - Ihr Weg zum richtigen Ansprechpartner
- Welche Fragen im Ersttelefonat???
- Nie wieder sprachlos: auf jeden Einwand mindestens eine (seriöse) Antwort!
- Nie wieder Ablehnung fühlen
- Regelmäßige Akquise als Schlüssel zum Verkaufserfolg

Zielgruppe

Der Außendienst, der eigene Termine vereinbart. Der Innendienst, der Termine für den Vertrieb vereinbart.
Existenzgründer und Selbständige. Alle Branchen.

Methodik

Trainerinput, Gesprächssimulationen, Gruppenübungen, Diskussion

Dauer

- 1 Tag
- 2 Tage bei anschließendem Live-Coaching

Trainer

Petra Owen oder Anthony Owen: Trainer/in, Business-Coach, Speaker, Autor/in, Dozent/in

Teilnehmerstimmen

„Sehr gezielt auf die Teilnehmer eingegangen, gut strukturiert und durch die Telefonübungen schnell umsetzbar.“

„Das Lernen hat viel Spaß gemacht.“

Endlich: Der erste Kontakt zu einem potenziellen Kunden steht an... Anrufen oder lieber eine E-Mail schicken, um nicht zu stören?

In beiden Kanälen gelten besondere Prinzipien der Ansprache. Oft ist hier der persönliche (telefonische) Kontakt vielversprechender. Sofern hier nicht klassische Fehler gemacht werden, die zum sofortigen Abbruch führen, geht der gemeinsame Austausch anschließend weiter.

Oft kommt es gar nicht dazu, weil hinderliche Gedanken, wie z.B. „Störe ich den anderen nicht“ oder „Der andere denkt bestimmt, ich will ihm bloß was verkaufen“ dazu führen, dass erst gar nicht probiert wird, den potenziellen Interessenten zu kontaktieren.

Das lässt sich ändern. Sowohl durch Einzelcoaching als auch durch Training.

Sie haben es nun geschafft und sprechen mit Ihrer gewünschten Zielperson? Was genau sagen Sie und wie lange reden Sie miteinander? Der erste Eindruck entscheidet, ob und wie Ihr Kontakt sich weiter entwickelt. Auch hier bestimmen Prinzipien aus der Psychologie und Kommunikation maßgeblich den Erfolg in Ihrer Kundenansprache.

Auch wenn das Gespräch freundlich verläuft, wird höchst wahrscheinlich ein Einwand fallen, wie z.B. „Kein Bedarf“. Wie Sie selbst dann noch „das Ruder herumreißen“ können, das und vieles mehr erfahren und lernen Sie in diesem Training.

Mehr Informationen & Anmeldung:

info@guerrilla.de • Tel. 030-480 97 170 • www.guerrilla.de