



TRAINING

TELEFONAKQUISE – RICHTIG, SICHER, LEICHT GEMACHT

 1 Tag

 Personalberater, Personaldienstleister, Personalvermittler

„Die Sicherheitsschuhe im Lagerraum müssen zwingend mal wieder neu sortiert und die Blumen dringend gegossen werden, außerdem fehlen die notwendigen Bewerber aufgrund der Kandidatenknappheit und somit können die bereits vorhandenen Aufträge nicht besetzt werden. Deshalb machen neue Aufträge jetzt eh keinen Sinn.“

Die Telefonakquise - Für viele Berater und Dienstleister ein rotes lästiges Tuch. Nicht selten wird die Telefonakquise durch „viel wichtigere“ Aufgaben des Arbeitsalltages verschoben. Auf den nächsten Tag, die nächste Woche, den nächsten Monat. Kommt Ihnen das bekannt vor?

Mit meinem Training Telefonakquise – richtig, sicher, leicht gemacht – verändere ich das Mindset und die Akquise-Qualität meiner Teilnehmer. Gerade aufgrund der Kandidatenknappheit ist eine fortlaufende Telefonakquise, die über eine monotone Bedarfsabfrage hinausgehen sollte, enorm wichtig.

Mit einem gesunden Maß an Spaß und Lockerheit übermittle ich die zeitgemäßen Basics der Telefonakquise und bereichere die Teilnehmer mit jeder Menge Tipps und Tricks. Ich überliefere ein Vertriebs-Skript mit vielen Formulierungsbeispielen und rege zu alternativen Vorgehensweisen an. Dabei lasse ich jedem Teilnehmer seine Individualität, denn guter Vertrieb lebt von der Authentizität des Vertrieblers. Dadurch erzeuge ich die notwendige Sicherheit, das Selbstbewusstsein und die Motivation für erfolgreiches Telefonieren. Die Aufträge kommen von allein.

INHALTE

- An den Gatekeepern vorbei
- Der Gesprächseinstieg beim Ansprechpartner
- Gesprächsziele definieren
- Fragetechniken kennenlernen
- Das aktive Zuhören
- Die Kundenmotive erarbeiten
- Die Nutzenargumentation
- Die Einwandbehandlung
- Zum Abschluss kommen

