



Spezialtraining ,Neukunden-Akquise‘

Trainingsziele:

Nach Ablauf des Trainings:

- Sind Sie in der Lage, sich realistische Akquise-Ziele für den nächsten 6-Monats-Rhythmus zu setzen
- Wissen Sie, wie Sie systematische Leitfäden für die Telefonakquise erstellen
- Beherrschen Sie die Grundregeln der Rhetorik, die Sie im Erstkontakt wirklich weiter bringen
- Kennen Sie Hilfsmittel zur umfassenden Nachbetreuung und Kunden-kontaktpflege

Trainingsinhalte:

- Realistische Ziele setzen und verfolgen
- Die Strategie für erfolgreiche Neukundengewinnung
- Der Leitfaden fürs Erst-Gespräch
- Die Gesprächs-Technik - Fragetechniken, Sprechsünden
- Erster Telefon-Kontakt - Klettentechnik
- Der Kundenbesuch - Körpersprache, Rhetorik, Emotion
- Nacharbeit nach dem Besuch - Kundenkontaktmanagement
- Den Abschluss sichern - Signale erkennen, Einwände nutzen

Kursdauer:

2 Tage, 09:00 - 16:00 Uhr

