



Keynote

TopSelling

PROFESSIONELLE TELEFONAKQUISE – TERMINVEREINBARUNG

Die größte Stärke eines Verkäufers zeigt sich an dem Punkt, wo er seine größte Schwäche überwindet – in der Telefonakquise.

In diesem Vortrag zeigt Klaus-J. Fink, warum Verkäufer Frustration am Telefon erleiden, warum man ein „Nein“ oft zu persönlich nimmt und wie sich gute Verkäufer von mittelmäßigen Verkäufern am Telefon unterscheiden.

Die Zuhörer erfahren alles über die wichtigsten Gesprächshilfen und Strategien für professionelle Telefonakquise und bekommen entsprechende Unterstützung für die Umsetzung im vertrieblichen Alltag an die Hand.

INHALTE

- » Erfolgsfaktoren für die professionelle Terminvereinbarung
- » Die psychische Stabilität, um das „Kunden-Nein“ zu ertragen
- » Das Gesetz der Zahl in der Neukundenakquise
- » Die optimale Gesprächseröffnung am Telefon (Kaltakquise, Empfehlung nachfassen, Nachfassen von Mailings etc.)
- » Gesprächseröffnung im SIE-Standpunkt führen
- » Interessenwecker einsetzen
- » Positiv besetzte Worte im Gesprächseinstieg
- » Die Beratung des Kunden als Serviceleistung des Unternehmens
- » Die richtige Fragetechnik nach der Gesprächseröffnung
- » Einwände des Gesprächspartners kennen und darauf vorbereitet sein
- » Grundregeln für das Fixen eines vereinbarten Termins
- » Die Gefahr einer Terminabsage reduzieren

Publikation

BEI ANRUF TERMIN

Telefonisch neue Kunden akquirieren

Telefonische Kaltakquise stellt für jeden Verkäufer eine große Hürde dar. Mit einer zielgenauen Vorbereitung kann sie jedoch erfolgreich überwunden werden. „Bei Anruf Termin“ zeigt Ihnen, mit welcher inneren Einstellung Sie sicher an die Kaltakquise herangehen.



hier bestellen

Diese Keynote ist auch
als SEMINAR buchbar!



KONTAKT

KLAUS-J. FINK | Vor dem Leetor 7 | 53545 Linz am Rhein | Germany
T: +49 2644 80800-40 | F: +49 2644 80800-42 | info@klaus-fink.de

WWW.KLAUS-FINK.DE