



Telefonieren „par excellence“ 2-tägiges Intensiv-Training für Verkäufer



IHR TRAINER

Sven Hamatschek

Referenz-Kunden (Auszug):

Aurubis
Sennheiser
Samsung
DNV GL
Ensys
Euro-FH
Hewlett-Packard

Kontakt:

s.hamatschek@einsplus-
akademie.de

www.einsplus-akademie.de

IHRE VISITENKARTE FÜR ERFOLGREICHE GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN

Neukunden zu gewinnen, Interessenten zu beraten; Bestandskunden langfristig zu binden oder auch Probleme schnell zu lösen ist angesichts des zunehmenden Wettbewerbs und der stetig steigenden Kundenanforderungen eine große Herausforderung geworden. Insbesondere am Telefon, da die Gesprächspartner nicht zu sehen sind. Daher gilt es, mit Systematik kundenorientiert und souverän zu telefonieren:

- ✓ Wie baue ich direkt eine gute Gesprächsatmosphäre auf?
- ✓ Wie ermittle ich gezielt den Bedarf des Kunden?
- ✓ Wie entkräfte ich Einwände meiner Gesprächspartner?
- ✓ An welchen Stellen kann ich mein Telefonverhalten verbessern?

Auf Ihre vielen Fragen erhalten Sie in diesem 2-tägigen Intensiv-Training präzise Antworten. Das Training ist dabei sehr praxisnah aufgebaut und fordert von jedem Teilnehmer ein hohes Maß an Engagement und Eigenmotivation.

KERNPUNKTE

- Vertrieb 2018 – Die Anforderungen
- Die eigene Einstellung zur Akquise
- Der Aufbau der Profi-Begrüßung
- Passwörter zum gezielten „Einloggen“
- Die Erwartungen der Interessenten
- Erfolgreiche „Türöffner“
- Die Entkräftung von Einwänden
- Umgang mit Widerstand
- Der professionelle Gesprächsausstieg
- Praxis-Simulation inkl. Auswertung
- Entwicklung eines Gesprächsleitfadens

DATEN

Methoden: Trainer-Input
Diskussion
Telefon-Simulationen
Gruppen-Aufgaben
Einzel-Feedback

Ort: Hamburg

Termine: 25.-26.01.2018
26.-27.04.2018
13.-14.08.2018

Teilnehmer: Maximal 8 pro Termin

BEI UNS SELBSTVERSTÄNDLICH

- Qualitativ hochwertige Workshop-Materialien
- 1+ Zufriedenheits-Garantie
- Office-Service während des Workshops

ANMELDE-FORMULAR

PER FAX AN: 040 – 548 07 84 20

Hiermit melde ich mich für das Training

„Telefonieren „par excellence““

verbindlich an.

Termine:

25.-26.01.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr

26.-27.04.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr

13.-14.08.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr

Bitte informieren Sie mich über weitere Termine: ()

Ihre Investition beträgt pro Teilnehmer € 975 (+ gesetzl. MwSt.). Eingeschlossen ist ein telefonisches Erwartungs-Interview, sowie ausführliche Teilnahmeunterlagen, Verpflegung in den Pausen (Snacks und Getränke), Tagungspauschale und eine elektronische Seminar-Dokumentation.

Angaben zum Teilnehmer:

Firma: _____

Funktion: _____

Vorname: _____

Name: _____

Telefon: _____

Email: _____

Ich möchte weitere Teilnehmer anmelden (Wir rufen Sie zurück): ()

Abweichende Rechnungsadresse:

Datum: _____ Unterschrift : _____

Eins Plus – Ihr Impulsgeber



Eins Plus – Deutsche Vertriebsakademie bietet offene Vertriebs-Seminare und Management Training an: von A wie Akquise bis Z wie Zielvereinbarung. Für Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Junior- und Senior-Verkäufer bis hin zu Nicht-Vertrieblern. Interaktives Lernen auf höchstem Niveau mit Top-Trainern in schönen, professionell ausgestatteten Seminarräumen in Hamburg.

Unser Leistungs-Versprechen: Wir machen Sie noch erfolgreicher. Praxisorientiert. Proaktiv. Durch Profi-Input.

Ort:

1+ Deutsche Vertriebsakademie GmbH
Sonninstraße 24-28
20097 Hamburg

www.einsplus-akademie.de

Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere AGB an.