

PARLA®-Trainings 2014

Systematische Neukundengewinnung Interessieren statt informieren

Ziele

Nicht nur in Zeiten stagnierender Märkte ist die systematische Neukundengewinnung eine der wichtigsten unternehmerischen Herausforderungen. Auch aufgrund der natürlichen Fluktuation Ihrer Kunden sind Sie immer auf neue Kunden angewiesen. Aber gerade das Thema Kaltakquisition ist auch bei vielen erfolgreichen Verkäufern mit Ängsten und Hemmungen besetzt.

Ihr Nutzen

In diesem Training entwickeln und verfeinern die Teilnehmer ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, neue Kunden zu akquirieren, um weitere Umsatzpotenziale zu erschließen.

Inhalte

- Die Erfolgsfaktoren für eine professionelle Telefonakquise
- Akquise-Trichter – Zielsystem mit Controllingfunktion
- Ist Ihr Akquise-Ziel realistisch? – Schaufeln Sie nicht Ihr eigenes finanzielles Grab
- Ermittelte Kundensegmente - Der Kundenwert bestimmt die Betreuungs-Intensität
- Sekretärin – Vorzimmerbarriere oder Akquise-Helferin?
- Professionelle Gesprächseröffnung – Der Köder muss dem Fisch schmecken
- Interessieren statt informieren – Die Neugier des Kunden wecken
- Gesprächsführung - Seien Sie beharrlich, aber nicht aufdringlich
- „Ja, aber“ oder „Kein Interesse!“ ...“ Kundenreaktionen kennen und sicher und selbstbewusst damit umgehen
- Zeigt der Kunde Interesse – Nutzen Sie Ihre Chance, denn Sie haben nur eine
- Betreuungszyklus - Holen Sie sich die Genehmigung für die weitere Betreuung
- Erfolgreich nachtelefonieren - Zeigen Sie, dass Sie ein Profi sind, denn hier trennt sich die Spreu vom Weizen
- Den Termin für den persönlichen Besuch festklopfen und sich richtig verabschieden

Methoden

Gesprächsanalysen mit digitaler Telefontrainingsanlage, Inputs durch den Trainer, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, praxisbezogene Übungen zu den Inhalten, Einzel- und Gruppenarbeit

Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Organisationsberater mit mySAP® HR

- geb. 1971, Bereichsleiter PARLA®-SALES
- seit 11 Jahren Erfahrung in der Durchführung von Trainings für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter
- BWL-Weiterbildung, Train-the-Trainer und Business-Coaching Ausbildung
- Technischer Zeichner Maschinenbau, Pädagogikstudium
- Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen im Automobilbereich
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb, Leiter Außendienst Vertrieb für Betriebssicherheit

Stimm- und
Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

PARLA
SALES

PARLA
INTERNATIONAL

Datum

14.-15. April 2014

Ort

Hotel im Zentrum
Kölns

Dauer

1. Tag; 09 - 17 Uhr
2. Tag; 09 - 13 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 10 Teilnehmer/innen

Investition

840 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Verkauf