

SI-VT-005-2-10 Effektive Terminvereinbarung am Telefon

SEMINARBESCHREIBUNG

Die Terminvereinbarung am Telefon ist eine der anspruchsvollsten Aufgaben im Vertrieb, da Sie innerhalb weniger Sekunden Interesse wecken, Vertrauen aufbauen und Verbindlichkeit schaffen müssen. Professionelle Telefonakquise erfordert strukturierte Gesprächsführung, rechtssichere Vorgehensweisen und überzeugende Nutzenargumentation. Sie entwickeln systematische Ansätze für erfolgreiche Terminakquise im B2B-Bereich und lernen bewährte Techniken zur Einwandbehandlung. Der Schwerpunkt liegt auf praxiserprobten Gesprächsleitfäden für direkten Einsatz.

B2B-Kaltakquise rechtssicher und überzeugend gestalten

Die rechtssicheren Rahmenbedingungen der Telefonakquise unterscheiden sich fundamental zwischen B2B und B2C: Während B2B-Kaltakquise unter bestimmten Voraussetzungen zulässig ist, benötigen Sie für B2C-Kontakte ausdrückliche Einwilligungen gemäß DSGVO. Sie analysieren gesetzliche Vorgaben aus UWG und Datenschutzrecht. Besonderes Augenmerk liegt auf Entscheider-Identifikation, vorbereitender Recherche und professioneller Gesprächseröffnung. Durch systematische Vorbereitung mit Unternehmensanalyse und klarer Nutzenargumentation steigern Sie Ihre Terminquote messbar und vermeiden rechtliche Fallstricke.

SEMINARINHALTE

Professionelle Telefonakquise strukturiert aufbauen

- > AIDA-Methode für Telefongespräche systematisch anwenden
- > 5-Schritte-Modell zur Terminvereinbarung implementieren
- > Gesprächsleitfaden entwickeln mit Eröffnung und Abschluss
- > Entscheider identifizieren statt Sekretariatsbarrieren scheitern
- > Nutzenargumentation formulieren: WIIFM kommunizieren
- > Verbindlichkeit schaffen durch klare Terminvorschläge

Einwandbehandlung bei Terminakquise meistern

- > Typische Einwände antizipieren: Keine Zeit, kein Interesse
- > Feel-Felt-Found-Methode zur Einwandauflösung nutzen
- > Vorwände von echten Einwänden unterscheiden lernen
- > Umformulierungstechnik einsetzen: Einwand als Frage behandeln
- > Flexible Terminoptionen anbieten statt Druck aufbauen
- > Abschlussfragen stellen für verbindliche Vereinbarung

Rechtliche Rahmenbedingungen und Erfolgs-KPIs

- > B2B-Kaltakquise rechtssicher gestalten gemäß UWG
- > DSGVO-Vorgaben bei Telefonakquise beachten lernen
- > Dokumentationspflichten erfüllen für Compliance
- > Terminquote steigern durch systematisches Tracking
- > Call-to-Conversion-Rate messen und optimieren
- > Follow-up-Strategien entwickeln bei Absagen oder Rückrufen

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de