

SI-EL-VT-005-3-1 Effektive Terminvereinbarung am Telefon**SEMINARBESCHREIBUNG**

Die Terminvereinbarung am Telefon lernen Sie im Online-Seminar ebenso praxisnah wie in Präsenz – mit dem Vorteil maximaler Flexibilität und Zeitersparnis. Das virtuelle Format vermittelt systematische Techniken zur professionellen Telefonakquise durch Live-Sessions mit erfahrenen Trainern, interaktive Rollenspiele in Breakout-Räumen und direktes individuelles Feedback. Sie entwickeln Ihren persönlichen Gesprächsleitfaden, lernen rechtliche Rahmenbedingungen für B2B-Kaltakquise kennen und trainieren Einwandbehandlung in virtuellen Übungsszenarien mit Aufzeichnungsfunktion zur Selbstreflexion. Der Schwerpunkt liegt auf messbaren Ergebnissen trotz räumlicher Distanz: höhere Durchstellquoten, souveränere Gesprächsführung und systematisch steigende Terminquoten.

Digitales Telefonakquise-Training mit bewährten Methoden

Die erfolgreiche Online-Terminakquise basiert auf strukturierter virtueller Wissensvermittlung und intensiven Praxis-Übungen trotz räumlicher Distanz. Sie erlernen das 5-Schritte-Modell zur Terminvereinbarung in interaktiven Zoom-Sessions – von der Entscheider-Identifikation über die Gesprächseröffnung bis zur verbindlichen Terminzusage. Die AIDA-Methode am Telefon setzen Sie in Breakout-Room-Rollenspielen gezielt ein, während Ihr Trainer individuelles Feedback gibt. Besonderer Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung Ihres persönlichen Gesprächsleitfadens, den Sie während der Session digital erstellen und direkt testen können. Rechtssicherheit bei B2B-Kaltakquise nach DSGVO und UWG sowie professionelle Einwandbehandlung mit der Feel-Felt-Found-Methode trainieren Sie durch Video-basierte Rollenspiele mit Aufzeichnungsfunktion für nachhaltiges Lernen.

SEMINARINHALTE**Systematische Vorbereitung für erfolgreiche Anrufe virtuell erlernen**

- > Zielgruppen-Analyse digital durchführen und dokumentieren
- > Entscheider-Research mit Online-Tools: LinkedIn nutzen systematisch
- > Nutzenargumentation entwickeln durch WIIFM-Formulierung virtuell
- > Gesprächseröffnung gestalten: Aufmerksamkeit in 10 Sekunden gewinnen
- > Timing optimieren für Remote-Akquise und digitale Workflows
- > Digitale Gesprächsleitfäden erstellen in Echtzeit-Kollaboration

Gesprächsführung und Einwandbehandlung online trainieren intensiv

- > 5-Schritte-Modell zur Terminvereinbarung in Breakout-Rooms üben
- > AIDA-Methode am Telefon durch Video-Rollenspiele anwenden
- > Einwände professionell behandeln mit digitaler Feedback-Schleife
- > Pacing und Leading: Gesprächsführung trotz Distanz meistern
- > Verbindlichkeit schaffen: Vom virtuellen Interesse zum festen Termin
- > Aufzeichnungen analysieren für kontinuierliche Selbstoptimierung

Rechtssichere B2B-Telefonakquise und digitales Follow-up sichern

- > B2B-Kaltakquise: Rechtliche Rahmenbedingungen nach DSGVO verstehen
- > B2C-Telefonakquise: Einwilligungspflicht digital dokumentieren lernen
- > Wettbewerbsrecht beachten: UWG-konforme Ansprache online lernen
- > CRM-Dokumentationspflichten erfüllen für digitale Nachvollziehbarkeit
- > Follow-up-Strategien entwickeln mit digitalen Tools automatisieren
- > Terminquote tracken durch digitale KPI-Dashboards systematisch

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 / 1.050,00 € 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 / 1.050,00 € 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