

SI-VT-019-3-10 Terminierung in der Kaltakquise**SEMINARBESCHREIBUNG**

Sie vereinbaren mehr Kundentermine durch systematische Vorbereitung und professionelle Routenplanung in der Kaltakquise. Statistiken zeigen, dass persönlich vereinbarte Termine die höchste Abschlussquote aufweisen – deutlich besser als spontane Besuche. Sie lernen Gesprächstechniken für die telefonische Erstansprache, überwinden psychologische Blockaden und entwickeln strukturierte Vorgehensweisen für Ihre Außendienst-Aktivitäten. Zeitmanagement und Gebietsaufteilung optimieren Sie systematisch für maximale Effizienz. Dieses Kaltakquise Seminar vermittelt praxiserprobte Methoden für Terminierung, Routenplanung und erfolgreiche Kundenansprache im B2B-Kontext unter Berücksichtigung aktueller DSGVO-Anforderungen.

Erfolgreiche Neukundengewinnung durch strukturierte Kaltakquise

Professionelle Kaltakquise am Telefon bildet die Basis für effektive Terminvereinbarung. Sie entwickeln überzeugende Gesprächsleitfäden, die Interesse wecken und Entscheider erreichen. Einwandbehandlung trainieren Sie systematisch für typische Situationen wie "Kein Interesse" oder "Kein Budget". Die Angst vor dem Nein überwinden Sie durch professionelle Reframing-Techniken und realistische Erfolgserwartungen. Routenplanung für den Außendienst optimiert Ihre Besuchszeiten, minimiert Leerfahrten und maximiert Kundenkontakte. Sie nutzen digitale Tools wie CRM-Systeme und Route-Optimizer für systematisches Gebietsmanagement. Vorbereitung Ihrer Akquise-Aktivitäten strukturieren Sie mit Checklisten für Angebotsformen, Gesprächszubehör und Follow-Up-Prozesse.

SEMINARINHALTE**Systematische Vorbereitung der Kaltakquise**

- > Zielgruppen definieren und Entscheider identifizieren
- > Gesprächsleitfaden für Telefonakquise entwickeln
- > Einwandbehandlung systematisch vorbereiten
- > DSGVO-konforme Datenverarbeitung sicherstellen
- > Akquise-Unterlagen und Angebotsformen strukturieren

Routenplanung und Zeitmanagement im Außendienst

- > Gebietsaufteilung nach Potenzial und Erreichbarkeit
- > Optimale Besuchszeiten branchenspezifisch planen
- > Cluster-Bildung für effiziente Tourenplanung
- > CRM-Integration für systematisches Gebietsmanagement
- > Leerfahrten minimieren durch intelligente Routenoptimierung

Professionelle Terminvereinbarung am Telefon

- > Gatekeeper überwinden und Entscheider erreichen
- > Opener entwickeln die Interesse wecken statt Abwehr
- > Stimm-Training für überzeugende Telefonate
- > Follow-Up-Prozesse vom Termin zum Abschluss
- > Erfolgsquoten messen und kontinuierlich optimieren

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