

SI-VT-005-8-1 Effektive Terminvereinbarung am Telefon

SEMINARBESCHREIBUNG

Erfolgreicher Vertrieb setzt reelle Verkaufschancen voraus - insbesondere der Außendienst lebt von der Überzeugungskraft im persönlichen Gespräch. Doch bevor Sie Kunden im Verkaufsgespräch von Ihren Produkten und Dienstleistungen überzeugen können, müssen Sie zuallererst Termine für Beratung und Verkauf generieren. Auch gestandene Fachkräfte aus Vertrieb und Verkauf scheuen dabei jedoch oftmals den Griff zum Telefon. Ein gravierender Fehler, denn Kundentermine am Telefon zu vereinbaren gestaltet sich oftmals leichter als gedacht. In unserem Seminar „Effektive Terminvereinbarung am Telefon“ machen wir Sie fit für die Terminakquise. Lernen auch Sie, professionell und zielgerichtet mit potentiellen Kunden zu telefonieren und verbindliche Termine für den Außendienst zu generieren!

Unser Rhetoriktraining für mehr Erfolg in der telefonischen Terminvereinbarung

Das Ziel unseres Seminars „Effektive Terminvereinbarung am Telefon“ besteht darin, Ihnen ein Konzept für die erfolgreiche Terminakquise an die Hand zu geben. Zu diesem Zweck erarbeiten Sie in diesem Verkaufstraining nicht nur einen individuellen Gesprächsleitfaden für Kundentelefonate, sondern setzen sich auch mit organisatorischen und rechtlichen Rahmenbedingungen vertraut. Sie lernen, die Kontaktdaten vielversprechender Neukunden zu recherchieren und über Sekretariat und Leitstelle den richtigen Ansprechpartner im Unternehmen zu ermitteln. Darüber hinaus üben Sie sich darin, klare Ziele für das Telefonat zu bestimmen und verbindliche Terminbestätigungen einzuholen. So gewinnen Sie Routine in Planung und Durchführung des gesamten Prozesses der telefonischen Terminakquise.

SEMINARINHALTE

Recherche potenzieller Neukunden

- > Recherchequellen und Datenerfassung
- > Empfehlungen richtig nutzen
- > Telefonie aus Visitenkarten

Telefonische Terminvereinbarung

- > Rechtliche Grundlagen zur telefonischen Terminvereinbarung
- > Zielformulierung auf den Punkt bringen
- > Verbindliche Terminbestätigung
- > Qualifizierung eines Termins
- > Den richtigen Entscheider finden

Individueller Gesprächsleitfaden für die Terminvereinbarung

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.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.190,00 € 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 / 1.190,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin 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