

SI-VT-019-3-1 Terminierung in der Kaltakquise**| SEMINARBESCHREIBUNG**

Erfolgreiche Kaltakquise beginnt nicht beim ersten Kundenkontakt, sondern bereits bei der Terminplanung. Sie lernen, wie systematische Vorbereitung und strukturierte Routenplanung Ihre Abschlussquote erhöhen. Im Außendienst entscheidet die richtige Terminierung über wirtschaftlichen Erfolg: Wer seine Kundenbesuche strategisch plant, spart Zeit und erreicht mehr Abschlüsse. Sie entwickeln Methoden für effektive Gesprächseröffnungen am Telefon und vor Ort. Bewährte Techniken zur Terminvereinbarung kombinieren Sie mit praktischem Zeitmanagement für den Außendienst.

Kaltakquise professionell planen und durchführen

Sie erwerben konkrete Werkzeuge für die Vorbereitung von Kaltakquise-Terminen und lernen, Einwände konstruktiv zu behandeln. Ihre Routenplanung optimieren Sie durch gezielte Gebietsaufteilung und zeitliche Clusterung von Kundenbesuchen. Die systematische Besuchsfrequenz-Steuerung nach Kundenpotenzial erhöht Ihre Abschlusswahrscheinlichkeit messbar. Nach dem Seminar vereinbaren Sie Termine selbstsicher am Telefon und nutzen jeden Außendienst-Tag produktiv. Für die rechtlichen Rahmenbedingungen im B2B-Bereich entwickeln Sie ein klares Verständnis.

| SEMINARINHALTE**Telefonische Terminvereinbarung meistern**

- > Gesprächseröffnung mit Mehrwert statt Standardfloskeln
- > Einwände professionell behandeln und in Dialog umwandeln
- > Terminbestätigung sichern durch klare Absprachen
- > Nachfass-Strategien für abgelehnte Kontaktversuche

Routenplanung für produktiven Außendienst

- > Gebietsaufteilung nach Potenzial und Erreichbarkeit
- > Zeitfenster-Optimierung für verschiedene Branchen
- > Besuchsfrequenz an Kundenwert anpassen
- > Pufferzeiten für spontane Chancen einplanen

Persönliche Kaltakquise vor Ort

- > Vorbereitung mit Angebotsmaterial und Gesprächsleitfaden
- > Türöffner-Strategien für den ersten Kontakt
- > Angst vor Ablehnung konstruktiv überwinden
- > B2B-Compliance: Was ist erlaubt bei Kaltakquise

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