SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-EL-VT-019-10-1 Terminierung in der Kaltakquise [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Statistiken zeigen, dass diejenigen Kundentermine die beste Abschlussquote aufweisen, die im Zuge persönlicher Kaltakquise vereinbart wurden. Dennoch bereitet ausgerechnet die Kaltakquise auch gestandenen Fachkräften aus Verkauf und Vertrieb ein gewisses Unwohlsein - und das nicht erst seit Einführung der neuen Datenschutzrichtlinien der DSGVO, die auch den rechtlichen Rahmen der Kaltakquise verändert hat. Es ist vor allem die Angst vor dem Nein, die im Außendienst schnell zur Blockade wird. In unserem Seminar „Terminierung in der Kaltakquise“ zeigen wir Ihnen, wie Sie die Kaltakquise als Chance zur Terminvereinbarung erschließen. Durch systematische Vorbereitung und realistisches Training im Rollenspiel entwickeln Sie ein solides Erfolgskonzept und befreien sich von der Angst vor dem Nein.

Erfolgreiche Neukundenakquise beim Kundenbesuch vor Ort: Professionelle Kaltakquise

Das Ziel unseres Seminars „Terminierung in der Kaltakquise“ besteht darin, Ihnen Kommunikationsmodelle und Zeitmanagement-Techniken an die Hand zu geben, durch die Sie die Anzahl der vereinbarten Termine in der Kaltakquise maximieren können. Sie entwickeln passende Angebotsformen und skizzieren den Verlauf Ihres Verkaufsgesprächs. Vor diesem Hintergrund können Sie Ihr Zubehör zielorientiert auswählen und ein klares Ziel für die Kaltakquise festsetzen: Sind Sie ausschließlich auf Terminabschlüsse aus, oder wären Ihnen Vertragsabschlüsse eigentlich lieber? Zu den zentralen Faktoren der Kaltakquise zählt außerdem auch Ihre Route: Sie bestimmt schließlich darüber, welche Kunden Sie wann besuchen. Unsere Dozenten teilen daher auch praxiserprobte Tipps und Tricks rund um die Routenplanung und den besten Zeitpunkt für den Kundenbesuch mit Ihnen.

SEMINARINHALTE

Professionelle Kaltakquise

> Zieldefinition der Akquise: Abschluss oder Termin?
> Kaltakquise nach Branchen
> Motivation für die Kaltakquise
> Rechtliche Rahmenbedingungen der Kaltakquise
> Angebotsform und Kurzversion des Sales erarbeiten
> Was nehme ich mit? Das richtige Portfolio für die Kaltakquise

Kundenakquise vorbereiten

> Recherche und Adressqualifikation
> Routenplanung und Routenoptimierung
> Effektive Terminierung, nachhaltige Planung
> Kaltakquise in den Außendienst integrieren

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 / 1.050,00 € 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 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