



(Kalt-)Akquise sportlich sehen!

Das Training für nachhaltigen Akquiseerfolg



SEMINAR

Inhalt

Was hat die telefonische (Kalt-)Akquise mit sportlichem Erfolg zu tun? Wie im sportlichen Wettkampf entscheidet sich oft in Sekunden, ob sich Erfolg oder Misserfolg einstellt. Erfolg wiederum basiert auf der Bereitschaft, an sich selbst zu arbeiten, die technische Ausführung immer wieder zu verfeinern und zu verbessern, an der inneren Einstellung zu arbeiten, Rückschläge wegzustecken und sich immer wieder zu motivieren.

Gehen Sie mental stark, zielorientiert und vorbereitet in Ihre Akquisegespräche. Verfeinern Sie Gesprächsführung und -strategie für den entscheidenden nächsten Schritt.

- **Mentale Stärke**
 - Innere Einstellung
 - Selbstmanagement
 - Umgang mit Absagen
- **Planung und Vorbereitung**
 - Zielgruppe
 - Erfolgsquote
 - Die richtigen Gesprächsziele
 - Gesprächsstrategie (moderne Ansätze)
 - Hilfreiche Unterlagen
- **Beziehungsaufbau**
 - Die richtigen Signale
 - Wertschätzung und Anerkennung
- **Klar und überzeugend formulieren**
- **Der Weg über die Zentrale/Assistenz**
- **Das Entscheider-Gespräch**
 - Leitfaden
 - Begrüßung und Gesprächseröffnung
 - Entscheiderqualifikation
 - Die Kundensituation ergründen
 - Kompetente Fragetechnik
- **Argumentation**
- **Einwandperformance**
- **Abschlusstechnik**

Methoden

Vorbereitungsaufgaben, Einzel- und Teamarbeit, Erfahrungsaustausch, Gesprächsübungen mit Audioaufnahme und Analyse

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst

Dauer

2 Tage

Teilnehmerzahl

max. 8 Personen

Trainer



Robert Scheidel,
Dipl.-Betriebswirt (FH),
Trainer

Kommunikation