

Leistungsbeschreibung succedo | Telefon- und Akquisetraining *Weiterbildung für den Vertrieb*

Hinweis: Die nachfolgenden Inhalte stellen alle möglichen Inhalte dar. Zusammen genommen werden dafür bei ausführlicher Behandlung zwei Tage Trainingszeit benötigt. Wir stellen nach Absprache mit Ihnen den Trainingstag aus den nachstehend vorgestellten Modulen individuell zusammen.

Ankommen

- Begrüßung der Teilnehmer
- Erwartungsabfrage
- Spielregeln
- Was für den Akquise-Erfolg wichtig ist
- Studdy-Buddies

Der Abschluss beginnt mit der Vorbereitung

- Vorab-Recherche – wie viel / wenig ist nötig
- Optimaler Arbeitsplatz
- Umgang mit Gesprächsleitfäden
- Wertschätzende und zielführende Telefonie
- Motivationshilfen zur Telefonie, Akquisehemmnisse abbauen und überwinden

The first contact:

Vom Empfang über das Vorzimmer zum Entscheider kommen

- Die Begrüßung
- Smalltalk Phase
- Posthypnotischer Befehl (wie komme ich an der Assistenz vorbei und hole sie ins Boot)
- Worum geht's? Die oft gefürchtete Frage...
- Vorteil / Nutzen Argumentation
- Praxis: Erste Gesprächssimulationen

Das Entscheider-Telefonat

- Warum manche Gesprächseinstiege nicht funktionieren
- Neue Gesprächseinstiege
- Kundenergründung: Wie ich mit Fragen meine Ziele erreiche

Argumentation

- Was ist das Ziel? Termin oder Abschluss und wie ich mein Ziel erreiche
- Warum Kunden kaufen oder uns Termine geben

Unser Leitfaden

- Was gehört rein?
- Telling Story und Erstellung eines Gesprächsleitfadens



Einwandbehandlung

- Keine Zeit, Kein Interesse, Sind bereits gut versorgt – Die Einwände im Energievertrieb und wie wir damit umgehen können
- Unterschiedliche Methoden für unterschiedliche Einwände
- Tipps & Tricks: Hollywood-Superstars - Geben Sie dem Gesprächspartner ein Gesicht
- Anwendung: So funktionieren die Techniken in der Praxis
- Weitere Gesprächssimulationen

Den Sack zumachen

- Abschlusstechniken
- Gesprächsabschluss: Wie verabschieden und was kann ich tun, damit mein Kunde auch „Wort hält?“

Unser Leitfaden

- Ergänzungen
- Praxissimulation anhand des Leitfadens

Effektive Nachbereitung

- Das eigene Verhalten reflektieren und die eigene Erfolgsquote Schritt für Schritt steigern

2

Tagesabschluss

- Review des Trainings
- Transfervereinbarung

Folgebetreuung

Im Anschluss an die eintägige Trainingsmaßnahmen haben die Teilnehmer die Möglichkeit, sich 6 Wochen später im Rahmen einer Telefonkonferenz mit dem Trainer über die gemachten Erfahrungen sowie die gestellten „Hausaufgaben“ auszutauschen. Dabei können erkannte Probleme besprochen und Lösungen aufgezeigt werden.