INTENSIVTRAINING EINWANDBEHANDLUNG MIT LIVE-CALLS

Gong zur Runde 2. Aufbautraining für alle, die schon viel Erfahrung mit den Grundtechniken der Einwandbehandlung haben. Ideal nach dem Seminar ‚Neukundengewinnung und Akquise'. Hier packen wir noch ein paar Kilos drauf.

Keine Zeit, kein Interesse… klick! Das hatten wir doch schon mal, oder? Wir analysieren hier das bereits entwickelte Argumentarium und gehen in 2er Teams 'live' und zwar mit echten Kunden. Mitbringen: Leads. Wir bringen die Call-Recording Geräte.

Mögliche Inhalte

- Rückblick: Einstellung und Motivation steigern, Ängste abbauen
- Wiederholen des Skript Ablaufs
- Wiederholen der Anrufgründe
- Wiederholen der 3 Grundtechniken in der Einwandbehandlung
- Analyse des Arguementariums
- Runde: 2 Live-Calls pro Teilnehmer/in in 2er Teams
- Analyse der Gesprächsaufzeichnungen
- Runde: 2 Live-Calls pro Teilnehmer/in in 2er Teams
- Analyse der Gesprächsaufzeichnungen
- Anpassen der Skripts