TELEFONTRAINING NEUKUNDENGEWINNUNG & AKQUISE

Gong zur Runde 1. Telefontraining für alle, die am Telefon verkaufen & terminieren, sollten, müssen, dürfen… Wir steigen in den Ring und setzten zum Punch an. Proaktivität lautet die Devise. Die Königsdisziplin im Verkaufen.

Keine Zeit, kein Interesse… klick! Was nun? Viele Verkäufer leiden jetzt am sogenannten Goldfisch-Syndrom. Ausser Luftbläschen kommt nix mehr vernünftiges aus ihrem Mund. Wir schauen, dass die Argumente sitzen und wir mindestens die ersten Runden im Ring überstehen.

Mögliche Inhalte

- Einstellung und Motivation steigern, Ängste abbauen
- Grundlagen des professionellen Telefonierens
- Warum lohnt sich der Griff zum Hörer nach wie vor?
- Die Stimme einstimmen – vor dem Griff zum Hörer
- Kundenorientierung am Telefon
- Gesprächseinstiegskillerfragen
- Sinnvolle Kontaktbrücken formulieren
- Die Angebotsformulierung nach dem KISS Prinzip
- Anruf bei Entscheider. Terminieren mit dem Buying Center
- Aktives Zuhören trainieren
- Fragetechniken trainieren
- Sicherheit in Preisverhandlungen steigern
- Einwände und Vorwände entkräften
- Kaufbereitschaft testen
- Umgang mit schwierigen Kunden und Reklamationen
- Das persönliche Skript nach Grundraster