

Strukturieren Bewerten Realisieren



**TOP-Thema:
Neukundengewinnung**

**Telefonische Kontaktanbahnung:
Workshop für Angsthasen**

Telefonische Kontaktanbahnung

Wir unterstützen kurz, knackig und praxisnah mit Workshops sowie mit jobbegleitenden Telefontrainings, gut integriert in Ihr Tagesgeschäft und unter Berücksichtigung folgender Schwerpunkte:

- Eingeständnis der Angst
 - Die Liste unserer Ängste und was zu tun ist.
 - Heute ist nicht mein Tag...
 - Erschaffung der persönlichen Komfortzone.
- Was braucht man wirklich alles für die Telefonakquise?
 - Potenzielle Zielkunden – wer und wo?
- Endlich dran und dann?
 - Das erste Bollwerk ist meist der Empfang, das zweite die Assistenz.
 - Mit Worten Bilder malen.
 - Die Kunst zu schweigen.
- Verbindlichkeit und Vereinbarung



Telefonische Kontaktanbahnung

WORKSHOP

Workshop

Ziel und Nutzen:

- Auseinandersetzung mit den natürlichen Ängsten vor dem telefonischen Erstkontakt
- Veränderung negativer Glaubenssätze und Denkmuster
- Bedeutung der USPs zur Formulierung der Kernfragen im Gesprächseinstieg mit der Zielperson
- Entwicklung eines persönlichen und praxisnahen Telefonskripts
- Sammeln von Argumenten zum Hauptkundennutzen
- Vorbeugung von Einwänden sowie Einwandbehandlung
- Optimierung der Abläufe und Vermeidung von Zeitfressern
- Erarbeitung einer Bewertungsmatrix für realistische Tagesziele mit Ergebniskontrolle

TRAINING

Inhouse-Training

Ziel und Nutzen:

- Vorbereitung und sofortige jobbegleitende Anwendung der Trainingsergebnisse
- Verwendung der USPs zur Formulierung der Kernfragen für den Gesprächseinstieg
- Entwicklung eines persönlichen Telefonskripts unter Berücksichtigung der Corporate Identity
- Vor- und Nachbereitung von jedem Telefongespräch während der Trainingsmaßnahme
- Sofortige Reflektion mit Handlungsempfehlungen
- Erarbeitung einer Bewertungsmatrix für Tagesziele mit Ergebniskontrolle
- Optimierung der Abläufe und Vermeidung von Zeitfressern

Telefonische Kontaktanbahnung

WORKSHOP

Offener Workshop

Tagesworkshop

(inkl. Tagesverpflegung und Getränke)

je Teilnehmer

499,00 € zuzügl. MwSt.

max. 10 Teilnehmer/innen

Ort: Hamburg Eimsbüttel

Datum/ Uhrzeit: 16.09.2019 von 09.00 – 17.00 Uhr

17.09.2019 von 09.00 – 17.00 Uhr

Inhouse-Workshop

Tagesworkshop

max. 10 Teilnehmer/innen

je Teilnehmer

449,00 € zuzügl. MwSt.

+ggf. Übernachtung u. Reisekosten

Inhouse-Training

Jobbegleitendes Telefon-Einzeltraining

(3 halbe Trainertage)

je Teilnehmer

1800,00 € zuzügl. MwSt.

+ggf. Übernachtung u. Reisekosten

Die Trainingsmaßnahme sollte an drei aufeinanderfolgenden Tagen erfolgen und kann im Wechsel mit 2 Teilnehmern eingeplant werden.

Beispiel:

Tag 1: Teilnehmer A von 8-12.00 Uhr, Teilnehmer B von 13-17.00 Uhr

Tag 2: Teilnehmer B von 8-12.00 Uhr, Teilnehmer A von 13-17.00 Uhr

Tag 3: Teilnehmer A von 8-12.00 Uhr, Teilnehmer B von 13-17.00 Uhr

TRAINING

SBR - Umfassende Hands-On-Unterstützung für Ihr Unternehmen

SERVICES

Konzepte & Umsetzung für ...

Organisation und Management

- Unternehmensstrategie & -kultur
- Geschäftsplan & Finanzierung
- Strukturen / Prozesse

Forschung & Entwicklung/ Produktion

- Innovationsmanagement
- Prozessoptimierung
- Projektmanagement

Marketing

- Markt- & Wettbewerbsanalysen
- Positionierung
- Marketinginstrumente

Vertrieb

- Außendienst
- Distributoren
- Kundenmanagement
- Internet-Vertrieb

EXPERTEN

Mehr als 20 Jahre Beratungserfahrung und Branchenkenntnis



Strategie & Geschäftsentwicklung

Dr. Sabine Brand
Dr. Bettina Heidenreich

Organisation & Finanzen

Brigitte Stilp



Marketing & Kommunikation

Dr. Susanne Kuhlendahl



Vertrieb & Kundenmanagement

Katharina Lewin



Fragen Sie nach – wir sind für Sie da!



SBR Consulting
Tannenweg 22
71364 Winnenden

Katharina Lewin

Telefon: +49 171 5727637

E-Mail: katharina.lewin@sbr-consulting.de

Dr. Bettina Heidenreich

Telefon: +49 173 4661223

E-Mail: bettina.heidenreich@sbr-consulting.de

Dr. Sabine Brand

Telefon: +49 162 8869369

E-Mail: sabine.brand@sbr-consulting.de