

Strukturieren Bewerten Realisieren



**TOP-Thema:
Neukundenakquise**

**Telefon-Einzeltraining,
jobbegleitend und effizient**

Konzepte & Umsetzung für ...



Individuelle Telefontrainings,
die gut integriert in Ihr
Tagesgeschäft sofort Ergebnisse
erzielen und Termine
generieren.

Was hindert uns daran, zu akquirieren?

- Versagensängste, Motivationstief, schlechtes Zeitmanagement, ungenügende Argumente

Wer sind unsere potentiellen Zielkunden?

- Identifikation des richtigen Ansprechpartners
- Mehrwert, USP's

Welche Hürden müssen überwunden werden?

- Empfang, Assistenz, Hierarchie

SBR - Umfassende Hands-On-Unterstützung für Ihr Unternehmen

Methodisches und organisatorisches Direktmarketing verbessert signifikant die Qualität Ihrer Marktchancen



BENEFIT:



- **Sofort Ergebnisse**
- **Fehler werden zeitnah korrigiert**
- **Qualifikation der Adressdatenbank/Kundendatenbank**
- **Identifikation der richtigen Ansprechpartner**
- **Definition von Alleinstellungsmerkmalen**
- **Formulierung der Argumentationen**
- **Gesprächseinstiege werden verinnerlicht**
- **Mitarbeiterpotentiale werden freigelegt**
- **Reale Chancenbewertung**
- **Sinnvolles Zeitmanagement**
- **NEUKUNDENTERMINE WÄHREND DES TRAININGS**

SBR - Umfassende Hands-On-Unterstützung für Ihr Unternehmen

Dauer der Trainingsmaßnahme:

2 Tage je Teilnehmer/in

Tag 1 8 – 12 Uhr Vorbereiten (Vertrauensaufbau)

Erarbeitung der Einstiegsformulierung sowie der Einstiegsfragen unter Berücksichtigung der USP's (ggf. werden diese stärker herausgearbeitet)
Gesprächsaufbau und Argumente werden festgelegt und in Übungsumgebung trainiert

13 – 17 Uhr Telefonieren am Arbeitsplatz (Trainer hört mit)

Jeder Kundenkontakt wird vorbereitet und im Anschluss ausgewertet
Änderungen, Fehler, Unsicherheiten werden zeitnah besprochen und daraus resultierende Handlungsempfehlungen können sofort angewandt werden.

Tag 2 8 – 17 Uhr Telefonieren am Arbeitsplatz (Trainer hört mit)

Jeder Kundenkontakt wird vorbereitet und im Anschluss ausgewertet
Änderungen, Fehler, Unsicherheiten werden zeitnah besprochen und daraus resultierende Handlungsempfehlungen können sofort angewandt werden.

Anhand einer schriftlichen Stärken-Schwächen-Analyse, versehen mit Handlungsempfehlungen für Teilnehmer und Auftraggeber, sollen Trainingsinhalte gefestigt und Mitarbeiterpotentiale freigelegt werden.

Kosten der Trainingsmaßnahme (2 Tage) je Teilnehmer: € 2.500,00 zzgl. MwSt.

SBR - Umfassende Hands-On-Unterstützung für Ihr Unternehmen

SERVICES

Konzepte & Umsetzung für ...

Organisation und Management

- Unternehmens-strategie & -kultur
- Geschäftsplan & Finanzierung
- Strukturen / Prozesse

Forschung & Entwicklung/ Produktion

- Innovationsmanagement
- Prozessoptimierung
- Projektmanagement

Marketing

- Markt- & Wettbewerbsanalysen
- Positionierung
- Marketing-instrumente

Vertrieb

- Außendienst
- Distributoren
- Kundenmanagement
- Internet-Vertrieb

EXPERTEN

Mehr als 15 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

*... schauen Sie doch
auch auf unserer
Homepage vorbei:
www.sbr-consulting.de*