

1912 Professionelle Kaltakquise mit Spaß

Potenzielle Neukunden „kalt“ anzusprechen, stellt für viele Verkäufer und Mitarbeitern im Kundengewinnungsprozess eine große Herausforderung dar. Dieses 1-Tages-Training zur professionellen Kaltakquise mit Spaß gibt einen Einblick in die modernen Methoden der direkten Neukundenansprache am Telefon, auf der Messe und insbesondere an ungewöhnlichen Orten. Sie erfahren, wie sie situations- und personenbezogen das Beste aus Ihrer Neukundengewinnung machen können. Praktische Übungen unterstützen den Lernerfolg.

Die Zielgruppe:

Personen, die in den Kundengewinnungsprozess eingebunden sind

Die Voraussetzungen:

Grundkenntnisse im Kundengespräch, gute Kenntnis über die eigene Produkt- und/oder Dienstleistungsvielfalt

Die Inhalte:

- Kaltakquise an allen Orten
- Eigene Motivation - Mentale Vorbereitung
- Werkzeug und Wirkung
- Richtige Kommunikation
- Der Schlüssel zum Erfolg, der (fast) alle Türen öffnet
- Geschichten statt Argumente
- Bilder effizient einsetzen
- Konzentration auf das Wesentliche
- Desire! Erkennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden
- Eine Reise in den Kopf Ihrer Kunden
- Vom Grundbedürfnis zum Mehrwert
- So werden Sie interessanter für neue Kunden
- So erschließen Sie alle Neukunden- potenziale
- Direkt zur Terminvereinbarung
- Neue Kontakte knüpfen
- Bleiben Sie im Gespräch: Nachfassen
- Innerhalb des gesetzlichen Rahmens (DSGVO, TKG, ...) erfolgreich bleiben
- Moderne Medien als Hilfswerkzeug

Nach Absolvierung dieses Trainings ...

- Planen Sie methodisch und strukturiert Ihre Neukundengewinnung
- Wissen Sie, worauf es dabei ankommt
- Finden Sie Spaß und Freunde am Gewinnen neuer Kunden
- Können Sie Ihre Neukundenplanung besser umsetzen
- Können Sie Neukunden zu Stammkunden entwickeln
- Können Sie Interessenten und potenzielle Kunden in Neukunden verwandeln



Kursbuchung und weitere Details unter **1912** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe