

Telefonische Kundenakquise leicht gemacht

Wie Sie Ihre Zielgruppe per Telefon überzeugend ansprechen und spielend zu neuen Kunden gelangen

Webcode	XCBP
Kurstyp	Seminar
Beschreibung	<p>Die Gewinnung von Neukunden ist für jedes Unternehmen wesentlich. Gleichzeitig ist dies eine der anspruchsvollsten Aufgaben und eine Herausforderung. In diesem Seminar bestimmen Sie Ihre Zielkunden und Sie lernen die optimale, zielgruppenspezifische Vorbereitung auf Ihre Akquise-Gespräche. Sie trainieren, Ihre Zielgruppe mit einem guten Aufhänger sowie überzeugender Nutzenargumentation anzusprechen. Sie lernen Einwände zu entkräften und die Ansprechpartner aller Stufen richtig einzubeziehen. Hinterlassen Sie dank erprobter Gesprächstechniken und weiteren Tipps Eindruck beim Kunden.</p>
Was Sie erwartet	<p>Sie sind sich Ihres Mehrwertes für den Kunden bewusst. Entwickeln Sie Ihre persönliche Akquise-Strategie sowie Ihr individuelles Gesprächsskript. Mit Hilfe verschiedener Gesprächstechniken und Tipps gewinnen Sie nachhaltige Kunden.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Theoretische Inputs • Vermittlung von Praxiswissen • Übungen • Einzelarbeiten • Gruppenarbeiten • Austausch • Fälle
Ermässigungen und Pakete	<p>10% Rabatt: Mitglieder des Kaufmännischen Verbandes Zürich erhalten eine Ermässigung von 10% auf die Kurskosten. Alle Infos zur Mitgliedschaft.</p>
Inhalte in Kürze	<ul style="list-style-type: none"> • Bestimmung Ihrer Zielkunden • Gesprächseinstieg mit dem richtigen Aufhänger • Nutzenargumentation • Hürden im Akquisegespräch überwinden • Einwandbehandlung • Mit der Stimme wirkungsvoll überzeugen • Persönliche Akquise-Strategie und Gesprächsskript
Teilnehmende	<p>Verkaufsleiter/innen, Verkäufer/innen, Berater/innen und Interessierte, die künftige Kunden per Telefon ansprechen und gewinnen wollen.</p>
Dauer	1 Tag
Termin/e und Ort/e	<ul style="list-style-type: none"> • 25.03.2021 / 08.30 - 16.30 Uhr <p>KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich oder Online</p>
Preis	595 CHF
Trainer/-in	<p>Pascal Yves Schwartz</p> <p>Pascal Yves Schwartz ist Inhaber und Geschäftsführer von benefitIMPACT einem Trainingsanbieter in den Bereichen Sales, Leadership und Communication. Er war in verschiedenen Funktionen im Verkauf aktiv. Pascal Yves Schwartz lebt und liebt die Kundenakquise per Telefon. Weil Sie die effizienteste Methode der Kundenansprache ist.</p>

Bildungsberater/-in

Claudia Fröhlich
+41 44 974 30 49
sihlpost@kv-business-school.ch
