

Der rote Faden zu neuen Kunden

Trainingsziele

Mit diesem bewährten Telefontraining lernen Vermittler/innen, Innendienst und Assistenz mit hoher Erfolgsquote Akquise-Telefonate zu führen. **Leads und Bestandskunden** werden besser betreut, alle Beteiligten steigern Kompetenz und Sicherheit in der Umsetzung. Das Coaching am Telefon entwickelt die persönliche Bestleistung.



Die Vertriebsmitarbeiter/innen erarbeiten und trainieren in kurzer Zeit den **roten Faden** zu neuen Kunden: 2021 mit hocheffizienten **Webinaren** plus Coaching.

„Kunden- und Anwender-Stimmen finden Sie unter www.akquise-werkzeuge.de/stimmen



Mehr Informationen zur erfolgreichen Telefonakquise (E-Book) können Sie kostenfrei anfordern: Es genügt eine

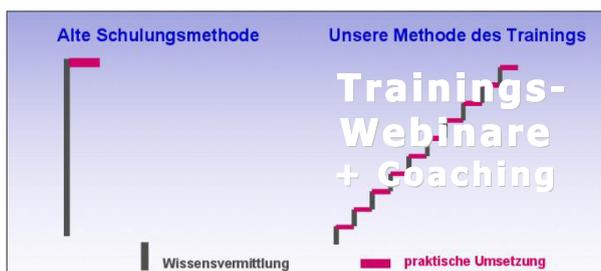
- ▶ kurze E-Mail an info@akquise-werkzeuge.de
- ▶ oder +49 6151 800 36 060 anrufen

Stichworte zu den Trainings-Inhalten

1. Die **drei Säulen** erfolgreichen Verkaufens
2. **Grundlagen** erfolgreicher Akquisetelefonate
3. Wie entsteht **Wirkung am Telefon**? Das Zusammenspiel von Worten, Stimmklang, Körpersprache. Mehr **Qualität** durch Sprechgeschwindigkeit, Tonalität, Pausen
4. Die **7 Schritte** auf dem roten Faden zum Kunden
5. **3-stufiger Vertrauensaufbau am Telefon** in 1 Minute. Jeder entwickelt seine individuelle „**Klingende Visitenkarte**“, die ganz authentisch überkommt und den Beziehungsaufbau am Telefon sicherstellt.
6. Wir erarbeiten **Kundenköder** „in der Zeit in der ein **Streichholz abbrennt**“ (15 bis 25 Sekunden)
7. **Mindset**: Wirkung verstärken durch mentale Einstellung
8. Die 7-Sekunden-Regel
9. Wie **Wortbilder** das Gesprächsergebnis beeinflussen
10. Von Anfang an **Vertrauen** erzeugen
11. Starke **Aufhänger**
12. Zeitspar-Potenziale
13. Einführung in **Einwandbehandlung** am Telefon
14. Viele Praxis-Beispiele
15. Optimale **Vorbereitung** auf wichtige Telefonate
16. **Bildhafte Sprache** und ihre Wirkung
17. Killerworte und -Phrasen erkennen und meiden
18. **Körpersprache** und ihre Wirkung am Telefon
19. Alle erarbeiten ihren individuellen **Telefon-Leitfaden**
20. Viele Tipps und Tricks aus **25 Jahren Erfahrung**
21. Antwort auf alle Fragen

Ergebnisse: Effiziente Terminvereinbarung – Abschlüsse – Umsatzwachstum

Wer diesen - seit 25 Jahren bewährten! - **roten Faden** nutzt, kann alle Aufgaben am Telefon erfolgreicher und effizienter lösen: Zum Beispiel die **Terminvereinbarung** mit neuen Interessenten und Leads, **Beratung und Abschluss** am Telefon, effizientes Cross-Selling, zeitsparende Jahresgespräche im Zusammenspiel mit der digitalen Assistenz EVA.



Intervall-Training: Webinare + Coaching = nachhaltiger Erfolg
Gerne informieren wir Sie im Detail
Stimmen: www.akquise-werkzeuge.de/stimmen/

Den roten Faden effizient lernen und trainieren

Heute finden die seit 25 Jahren bewährten Schulungen der Vertriebs-Mitarbeiter/innen als **Intervall-Training mit Praxisphasen und Coaching** am Telefon statt:

- **Webinare** ermöglichen Lernen in praxisnahen Schritten
- Das Gelernte wird sofort in **Praxisphasen** umgesetzt
- **Coaching** führt zur individuellen Spitzenleistung
- **Video-Aufzeichnung** ermöglicht Wiederholungen
- Bewährte **Leitfäden** geben Sicherheit

Was sagen Anwender?

„Passt und war zum wiederholten Mal klasse!“

Thomas Schulz, Schulungsleiter

„EVA funktioniert! Meine Abschlussquote ist gestiegen. Die Kunden sind freundlicher und bitten selbst um einen Termin ... Das wird der beste März aller Zeiten!“ Geschäftsführer, Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

„Kundentelefonate machen wieder Spaß, weil die Kunden freundlicher sind“ Assistentin

„EVA spart uns viel Zeit und bringt genau passende Kontakte mit Interessenten zum richtigen Zeitpunkt! Nach unserer Berechnung sparen wir mehr als 70 % Zeit für Akquise durch EVA ein.“ Geschäftsführer

Ein erfahrener Kollege, seit mehr als 10 Jahren bei Schwäbisch Hall: „Wenn ich den Leitfaden sehe, den wir gestern und heute erarbeitet haben, ist mir zum ersten Mal richtig bewusst geworden, welche Wirkung von den gesprochenen Worten ausgeht. Auch die psychologischen Ansätze, was ich damit bei den Kunden auslösen kann, das war mir bisher so nicht bewusst! Das Wording werde ich auf jeden Fall verinnerlichen, um je nach Situation reagieren zu können und damit die Quote nach oben zu schieben.“

Ein jüngerer Kollege (Mitte 30) war bei der Postbank und macht sich gerade als Vermittler selbständig: „Es war sehr wertvoll. Es ist mir gelungen, wieder diese Schärfe reinzubringen in meine Telefonate durch das Herausstellen von mehr Details. Ich habe definitiv nach dem letzten Seminar die Erfahrung gemacht, dass ich eine höhere Erfolgsquote bei der Wahrnehmung der Termine hatte, und dass die Termine von den Kunden auch wirklich wahrgenommen wurden.“

„Ein erfahrener Vermittler (seit über 20 Jahren selbständig) arbeitet schon seit einigen Monaten mit dem roten Faden. Er hat eine Erfolgsquote über 70 % bei der Terminvereinbarung und sagt: „Für mich ist es optimal, es hat mir positives Feedback gebracht. Ich habe erkannt, dass es Sinn ergibt, diese Nutzenköder noch weiter auszuarbeiten und im Kundenkopf auch die Kaufknöpfe. Dieses Wording haben wir diesmal noch genauer erarbeitet. Auch als Refreshing war das noch einmal sehr gut.“ Er gibt noch den jüngeren Kollegen den Tipp: „Das Wording auf sich selber umsetzen, authentisch bleiben, und die Feinheiten justieren!“

Ein erfahrener Vermittler (seit vielen Jahren selbständig): „Sie kommen am Telefon mit der Sprache rüber, und auf der anderen Seite entsteht ein Bild im Kopf. Es ist Wahnsinn, was da passiert. Und die Sprache besteht ja nicht nur aus Worten, sondern auch aus Stimmklang. Wenn man das permanent trainiert, wird man in jedem Gespräch besser. Ich bin ja nun schon über 20 Jahre im Job und weiß: Man kann nie genug trainieren.“

Ein Vermittler aus Schleswig, für den die Akquise mit Leads noch neu ist: „Ich fand das alles sehr gut und hab das vorher viel zu geringgeschätzt. Ich bin positiv überrascht. Es kam viel, dass ich schon früher erahnt habe. Ein Beispiel: Diese unterschwelligen Faktoren wie Arbeitsplatz, Aufstehen und dass man seine eigene Stimmung beeinflussen kann – dass der andere das hört und spürt. Dass da unter der Oberfläche viel passiert, das vergisst man leicht im Alltag. Auch die Tipps zu Arbeitsplatzorganisation und Technik, solche Sachen nehme ich auch mit. Auch der Erfahrungsaustausch in der Gruppe war mir sehr wichtig, da nehme ich viel mit.“



4 von 7 Schritten im Vertrieb lassen sich mit EVA zeitsparend automatisieren. Kundenbindung, Abschlüsse und Vertriebszahlen werden besser:

Die **Geschäftsleitung** freut sich über nachhaltige Umsatzsteigerung und sinkende Vertriebskosten.

Vermittler erleben eine Vervielfachung guter Verkaufschancen und nachhaltig steigende Provisionen.

Der Innen- und Außendienst wird von EVA wirkungsvoll unterstützt - vieles wird leichter, einfacher und erfolgreicher.

Wollen Sie mehr Informationen zum EVA+System und seiner Technologie?

Senden Sie einfach eine kurze E-Mail an info@akquise-werkzeuge.de oder rufen Sie +49 6151 800 36 060 an.

