



Hochwertige Leads + hochwertige Telefonate = Mehr Termine und nachhaltiges Umsatzwachstum

Mehr Umsatzerfolge mit Leads: Wollen Sie Ihre Termin- und Abschlussquote steigern?

Durch die professionelle Bearbeitung von Leads können Sie die Terminvereinbarungsquote deutlich steigern und zusätzlichen Umsatz realisieren. Oft kann die Terminquote mit diesen Werkzeugen und dem tausendfach bewährten roten Faden kurzfristig vervielfacht werden.

Wie hoch ist Ihre Quote?

Wer eine Terminvereinbarungsquote unter 50 % erzielt, sollte auf jeden Fall seinen „roten Faden“ und das Verhalten am Telefon überprüfen.

Der rote Faden: Ein Vermittler startet durch

Das Praxisbeispiel eines Beraters zieht sich durch das Webinar: Er war schon 20 Jahre am Markt, als er mit dem Leadgeschäft startet. Anfangs sind die Zahlen schlecht – mit frustrierenden Termin- und Abschlussquoten.

Nach Einführung des „roten Fadens“ für die Telefonate verdreifacht sich seine Abschlussquote. Sein Einkommen und der Gewinn seines Unternehmens steigen.

Bei richtiger Anwendung des roten Fadens und seiner Schritte liegt die Terminquote über **70 Prozent**.

Weitere Details finden Sie auf der nächsten Seite.



Was erwartet die Webinarteilnehmer/innen?

Sie werden noch erfolgreicher und effizienter mit Leads arbeiten. Der Referent ist einer der profiliertesten Experten für Leadmanagement in Deutschland und vielfacher Autor (siehe nächste Seite). Sie bekommen einen zehntausendfach bewährten **roten Faden** mit praxisbezogenen Techniken und Tools zur Steigerung der Terminquote mit Leads.

Anmeldung zum Webinar

Die Webinarteilnahme ist kostenfrei und unverbindlich: **Die Teilnehmerzahl ist auf 100 limitiert**. Deshalb melden Sie sich gleich an und reservieren Sie Ihren Platz für dieses ca. 1-stündige Webinar:

www.akquise-werkzeuge.de/webinar-roter-faden/

Fragen beantworten wir gerne

Kontaktdaten finden Sie unten im Fuß der Seite:



Die Schritte und Werkzeuge greifen wie ein gut geschmiertes Getriebe ineinander und geben Sicherheit

Webinar-Inhalte (Auszug):

- **Alle 7 Schritte** auf dem „roten Faden“, z.B.
- Mit der „**Klingenden Visitenkarte**“ den perfekten ersten Eindruck erzeugen – 100 % authentisch
- Der **3-stufige Vertrauensaufbau** stellt in weniger als 1 Minute eine 100 % vertrauensvolle Basis her
- **Wie entsteht Wirkung am Telefon?** Mehr Qualität durch perfektes Zusammenspiel von Worten, Stimmklang und Körpersprache.
- Wie Sie mit einem „**unwiderstehlichen Kundenköder**“ am Telefon Interessenten davon sofort überzeugen, dass sie sich von Ihnen beraten lassen müssen.
- Mit „**Zauberfragen**“ Einwänden zuvorkommen.
- Wie das **Team Hand in Hand** zusammenarbeitet, damit Leads sich wohlfühlen und kaufen.

Alle Punkte können sofort umgesetzt werden. Die Teilnehmer erhalten die **Präsentation** per E-Mail.

Ergebnis: Verdoppelung der Abschlussquote, nachhaltiges Umsatzwachstum

Umsatz und Ertrag sind nachhaltig 2-stellig gestiegen, Zeitaufwand und Kosten pro Abschluss deutlich gesunken. Details finden Sie auf der nächsten Seite.

Was sagen Anwender?

„**Meine Abschlussquote ist gestiegen. Das wird der beste März aller Zeiten!**“ Geschäftsführer und Versicherungsvermittler, der mit Leads und dem roten Faden arbeitet.

Weitere Stimmen finden Sie auf der nächsten Seite.



Referent mit mehr als 25 Jahren Erfahrung

Eckart Krüger gilt als einer der profiliertesten Vertriebs-Experten im deutschsprachigen Raum. 7 Jahre Geschäftsführer einer Marketing GmbH, 10 Jahr Partner eines führenden Finanz- und Versicherungsvertriebes. Seit 2011 spezialisiert auf Vermittler, die mehr Erfolg und Effizienz im Leadgeschäft realisieren.

Autor in vielen Fachzeitschriften wie Versicherungsmagazin, Finanzwelt, CallcenterProfi, Performance, Strategie—Journal, TeleTalk, diversen E-Books und Blogs im Internet. 2003 zertifiziert vom Q-Pool 100, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und Berater e.V.

Kontakt

Seine Kontaktdaten finden Sie unten im Fuß der Seite.

Anmeldung für das Webinar (ca. 1 Stunde)

Reservieren Sie gleich Ihren Platz auf der Seite www.akquise-werkzeuge.de/webinar-roter-faden/
Die Teilnahme ist kostenfrei, die **Teilnehmerzahl auf 100 begrenzt**.

Was sagen Anwender und Kunden?

„Dieser März wird der beste März aller Zeiten! “

Benedikt Dernbecher, Geschäftsführer

„Klingende Visitenkarte eingesetzt - gibt in der Tat mehr Sicherheit!“ Karen Wienefeld

„Das Beste, was ich in den letzten 12 Jahren in der Richtung erlebt habe. Kann ich sehr empfehlen!“

Thomas Börnert, Geschäftsführer

„Mut und Zuversicht steigt, wenn man gut telefonieren kann, Klingende Visitenkarte überarbeitet, Telefonieren im Stehen“ Jenny Krüger

„Insgesamt sehr hilfreich auf dem Weg zur Erfolgsoptimierung!“ Andreas Seipp, Immobilien Seipp

„Wenn ich den Leitfaden sehe, den wir 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!“ Berater, seit mehr als 10 Jahren bei Schwäbisch Hall

„Die erhoffte Strategie wurde erarbeitet. Das erarbeitete Konzept funktioniert! Es hat mir sehr viel gebracht.“ Hendrik Kaczorek, Geschäftsführer

„Der rote Faden war deutlich sichtbar und hat deutliche Anker hinterlassen.“ Stefan Schütz, Berater

„Champions League“ Thomas Sohr, Außendienst

„Praxisorientiert“ Annett Bürki, Maklerin

„Es war sehr wertvoll. Ich habe definitiv 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 Berater (Mitte 30), der bei der Postbank war und macht sich gerade selbständig gemacht hat.

„Herr Krüger benutzt dabei einen speziellen „roten Faden“, der bei allen Teilnehmern sehr gut ankommt. Methodik und Systematik seines Vortrages sind sehr gut verständlich.“

Dietmar Kübler, Geschäftsstellenleiter

„Suuuper, sehr gut ... Akquise ist wie flirten!“ Karin Schwind, Geschäftsführerin Makler-Unternehmen

„Tolles Konzept!“ Erich Holfelder, Vermittler

„Vielen Dank für dieses ‘Augenöffnende Seminar’!“ Dr. Ines Kaldas, Consultant

„Ich bin positiv überrascht. Ein Beispiel: diese unter-schwellige Faktoren wie Arbeitsplatz, Aufstehen und dass man seine eigene Stimmung viel zu gering geschätzt beeinflussen kann – dass der andere das hört und spürt. Dass da unter der Oberfläche viel passiert, das vergisst man leicht im Alltag.“ Berater aus Schleswig

„Kommt gut rüber, kann ich gut aufnehmen und auf meine Verhältnisse übertragen“ (Alfons Helmling)

„Telefonambiente, Erste Meldung, Körperhaltung, gute Vorbereitung“ Peter Stegmeier, Berater

„Auf die Kurzpräsentation hingeführt zu werden, ‘Bilder und Videos’ im Kopf entstehen lassen“ Manfred Kriszt, Berater

„7 Phasen der Strategie, die Inhalte wurden locker vermittelt“ Walter Kropp, Berater

„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 Musik (Stimmklang).“ Erfahrener Finanz- und Versicherungsmakler und seit vielen Jahren selbständig.

"Es war mir eine große Freude, Sie als Referenten zu erleben. ... Das Thema ist spannend und gilt genauso für meinen Bereich der Personal- und Führungskräfteentwicklung. Daran muss man immer wieder arbeiten. Bei Ihnen brachte der Wechsel zwischen anschaulich gestaltetem Input und teilnehmerorientierter Gruppenarbeit Dynamik in das Seminar." Irma Amrehn, Personal-Chefin der Knauf Gruppe

„Ein Muss zur Vertrieboptimierung!“ Jens Bausch, Geschäftsführer