Sabine Oberhardt®
Erfolgs- und Balancestrategien

Vertrieb

Neukundengewinnung – Wie Sie aus Körben, Möglichkeiten machen

Ausgangssituation:
Die Neukundengewinnung und die Kaltakquise sind ein wichtiger Bestandteil der Vertriebsarbeit. Häufig ist diese Tätigkeit bei den Vertriebsmitarbeitern wenig beliebt, da am Telefon sehr schnell „Körbe" verteilt werden und das Selbstvertrauen des Mitarbeiters auf die Probe gestellt wird.

Ziel:
Sie trainieren strategische Methoden, um Ihr Gegenüber zu verblüffen. Sie erarbeiten einen Leitfaden für eine gelungene und professionelle Ansprache. Sie trainieren Formulierungen, um Ihr Gegenüber zu entwaffnen.

Schwerpunkte:
- Wie Sie sich von anderen abheben
- Erwartungen der Kunden übererfüllen
- Der erste Kontakt am Telefon – Wie Sie Ihren Kunden für sich gewinnen
- Storytelling: Wie Sie Ihren Kunden begeistern
- So bleiben Sie im Gedächtnis Ihres Kunden
- Wie Sie mit den richtigen Fragen Ihren Kunden analysieren und motivieren
- Selbstmotivationsstrategien: Wie Sie Ihre mentale Zieleprogrammierung nutzen
- Der letzte Eindruck und die Terminvereinbarung: Warum Hartnäckigkeit zählt

© by Sabine Oberhardt · Sabine Oberhardt GmbH & Co. KG · Herrenäckerstr. 52 · D-74363 Güglingen · www.sabineoberhardt.com