



# TELEFON-AKQUISITION

## WORKSHOP BESCHREIBUNG

Der Workshop Telefonakquisition richtet sich an Mitarbeiter, welche neue Kunden über die Telefonakquisition gewinnen wollen. Anhand von Tonbandaufnahmen wird ihr Gesprächsverhalten ermittelt und erarbeitet, wie sie diese Telefonate effizienter führen können. Um auf die wichtigsten möglichen Fragen eingehen zu können, wird ein kurzes Telefonskript erarbeitet, welches als Leitfaden dienen soll. Der Workshop wird, da Live-Telefonate geführt werden, interaktiv gestaltet.

## WER SOLLTE TEILNEHMEN ...

Verkäufer, Telefonmarketingmitarbeiter oder Mitarbeiter, welche neue Kunden akquirieren.

## WORKSHOP ZIELE

- Mehr Termine durch gut geführte Telefonate zu erhalten
- Barrieren überwinden
- Das eigene Telefonverhalten verbessern

## WORKSHOP INHALT

- Mein wichtigsten Aussagen
- Der Aufhänger
- Die ersten 90 Sekunden meines Telefonates
- Erstellen eines Telefonskripts
- Führen von Live-Telefonaten und Besprechung dieser

## DAUER

Der eintägige Workshop beginnt um 8.30 Uhr und endet um ca. 12 Uhr.

## VORBEREITUNG

Liste der Telefonate, welche sie während dem Workshop führen wollen. Telefonskript, wenn sie nach einem solchen vorgehen, mitnehmen.