

Strategische Neukundengewinnung

Endlich Erfolg am Telefon!



Um zukünftigen Anforderungen eines sich rasant verändernden Marktes gerecht zu werden sind Unternehmen aufgefordert, strategisch geschickt und effizient neue Kunden und Märkte zu gewinnen. Das bewährteste und zeitsparende Instrument hierfür ist das Telefon. Ein guter Sales-Call weckt Neugier, vermittelt die Idee eines „perfect match“, angepasst an den jeweiligen Zielkunden, erreicht direkt den Menschen im Kunden und bereitet den Weg zu einer folgenden Präsentation bzw. detaillierten Bedarfsermittlung... und dauert dabei nicht länger als 5 Minuten.

Nun ist die Haltung vieler Sales-Mitarbeiter gegenüber diesen sogenannter „Cold Calls“ eher zurückhaltend, was zum Teil an negativen Vorerfahrungen und zum Teil an fehlendem Handwerkszeug liegt. Unser Workshop stellt beides in den Mittelpunkt.

Bei der Entwicklung der Strategie, des jeweiligen Zielkundenfokus und des Aufhängers werden die Mitarbeiter vorab bereits beteiligt. So wird die Identifikation mit der neuen Aufgabe von Beginn an gestärkt.

Ziele:

- Die Teilnehmenden haben Lust auf strategische Neukunden-Akquisition am Telefon
- Sie entwickeln Ehrgeiz, gute Gespräche zu führen und Termine zu vereinbaren
- Sie wenden erfolgreiche Telefon- und Sales-Kommunikationsmethoden an.
- Sie legen die Scheu vor dem Telefon ab.
- Sie entwickeln Routine in „Cold Calls“ und reflektieren Life-Gespräche konstruktiv
- Sie sind gut in der Vorab-Recherche und finden zu ihrem Gesprächspartner schnell einen Draht
- Sie wenden das T.I.P.S-Modell erfolgreich an
- Sie argumentieren nutzenorientiert
- Sie stellen gute Fragen
- Sie sind authentisch und auf Augenhöhe mit ihren Kunden
- Sie organisieren sich gut in einem angefüllten Arbeitsalltag
- Sie sind Beziehungsmanager und Networker

Methodik:

Teilnehmerzentrierte Workshop-Gestaltung, praxisnah. Vom Kennen zum Können nach dem Modell des Erfahrungsbasierten Lernzyklus Kurz-Inputs, Plenumsdiskussionen, Best-Practice Sharing, Einzelarbeiten, Partnerarbeiten, Gruppenarbeiten, Kommunikations-Übungen

Unsere Trainer für dieses Thema:

- Christine Schauer
- Stefan Lammers

<http://www.futurepace.de/unserteam/>

Zielgruppe:

Sales -Teams



Rahmen:

Inhouse:

- Vorgespräche mit MA und FK
- Kick Off im Vertriebsteam
- Inhouse-Seminar, 2 Tage
- Side-by-Side Coaching/ Begleitung beim Tun



Referenzen für dieses Thema: KURZ Prägefolien AG Schweiz, Ernst & Young, BMW Group, ...