

Lieber Geschäftsfreund,

würden Sie in etwas investieren, das Ihnen garantiert hilft, mit Telefonakquise mehr Geschäft, sowohl mit existierenden als auch mit Neukunden, zu machen? Wenn ja, lassen Sie uns über das Trainings- und Coaching-Programm sprechen, welches Ihren Agenten und Vertriebsmitarbeitern genau das ermöglicht:

Outbound Sales Formula (OSF).

Ist eine Ihrer Herausforderungen, den Umsatz mit Ihren Bestandskunden zu vergrößern? Managen Sie im Neukundengeschäft komplexe Vertriebsprozesse über das Telefon und wollen diese erfolgreicher abschließen?

Oder haben Sie Leute am Start, die im Thema Telefonakquise noch neu sind? Kommen Ihre derzeitigen Agenten bzw. Vertriebler nicht weiter, weil sie nicht die richtigen Fragen stellen oder am Abschluss scheitern?

Ich habe, basierend auf meiner 25-jährigen Erfahrung, ein Trainings- und Coaching-Programm entworfen, welches neuen Agenten bzw. Vertrieblern die wichtigsten Skills, Methoden und Tools vermittelt, die sie zur erfolgreichen Ausweitung Ihres Geschäfts benötigen. Erfahrene Mitarbeiter hingegen gewinnen durch die innovativen Trainings- und Coachingansätze eine komplett neue Perspektive.

Dieses 3- bis 15-tägige Trainings- und Coaching-Programm nenne ich **Outbound Sales Formula (OSF)**.

Nach meinem Training- und Coaching ist es möglich, Ihr Share-of-Wallet bei allen Accounts im Durchschnitt um **mindestens 10% zu steigern** und bis zu 3x mehr Abschlüsse zu erzielen, weil die Agenten / Vertriebler

- optimal für die Telefonakquise zum Verkauf bzw. zur Terminvereinbarung konditioniert sind
- immer einen positiven und angenehmen Gesprächseinstieg schaffen
- mit größter Empathie die Problemlage des Kunden eruieren
- optimal Besonderheiten, Vorteile, Nutzen Ihrer Produkte und Lösungen vermitteln
- Einwände auf ein Minimum senken und – wenn notwendig – elegant und sicher behandeln
- effektiv und gekonnt Geschäfte abschließen bzw. Termine verabreden.

In den 3 Trainings-Sessions an drei Tagen und der **gratis Bonus-Session** lernen sie genau folgendes:

Session 1 / Tag 1: CONDITION & CONTACT

1. Wie bin ich immer gut drauf?
2. Wie bereite ich meine Anrufe optimal vor?
3. Wie manage ich Frustrationen und Ärger?
4. Wie sehen optimale Gesprächseinstiege aus?
5. Wie pariere ich die klassischen Hürden bei Rezeption, Assistenz und Entscheider?

Session 2 / Tag 2: CONSULT

1. Der DIME-Prozess der Beratung
2. Welche Fragetypen nutze ich in welcher Phase?
3. Was ist der Unterschied zwischen Bedarf und Bedingungen?
4. Wie erstelle und kommuniziere ich die optimale und genau passende Nutzenargumentation?
5. Professionelle Einwandbehandlung

Session 3 / Tag 3: CLOSE

1. Wie baue ich dem Kunden eine Brücke von der Beratung zum Abschluss, die garantiert funktioniert?
2. Wie erkenne ich Kaufsignale?
3. Wie schließe ich gekonnt, souverän und sicher ab?
4. Was mache ich mit einem unwahrscheinlichen „Nein“?
5. Wie verabschiede ich mich professionell und positiv?

BONUS SESSION: Objections vs. Excuses

Wie Sie Einwände von Vorwänden unterscheiden und um beide in den meisten Fällen herumkommen.

Das Programm umfasst drei 1-Tages-Sessions, in denen ich über **Lehren, Praxisübungen und Coaching** bis zu 15 Agenten bzw. Vertriebler zu exzellenten beratenden Verkäufern entwickle.

Darüber hinaus stehe ich bei **3, 6 oder 12 eintägigen Live Coachings** (je nach Option) für Einzel- und Gruppencoachings bereit und bin **durchgehend über Email erreichbar**.

Mit diesem Programm können Ihre Mitarbeiter in der Lage sein, bis zu 3x mehr Zusatzgeschäft reinzuholen.

Jede Trainings-Session enthält einen **Lernteil**, einen **Übungsteil** und einen **Coaching-Teil** mit Themen wie

Konditionierung für den Anruf, Gesprächsaufnahme, Gesprächsführungstechnik, Bedarfsanalyse, Einwandbehandlung und Abschlusstechniken.

Bei den Coaching-Sessions begleite ich Ihre Mitarbeiter persönlich bei den Live-Telefonaten und gebe meine gesamte Erfahrung mit konstruktivem und positivem Feedback an sie weiter.

In diesem Programm habe ich meine über 25-jährige Erfahrung im Vertrieb und in der Kaltakquise für komplexe Produkte, Lösungen und Services bei **Marktführern wie Siemens, Manpower und Swisscom** zusammengefasst.

Ich habe es dort über Jahre erfolgreich selbst angewendet und heute wenden es meine Klienten mit großem Erfolg an.

Dabei habe ich zusammen mit meinen Teams Aufträge mit einem Gesamtvolumen von über 400 Mio. Euro gewonnen.

Ihre Investition und Ihre Rendite

Für das komplette OSF Programm berechne ich je nach Option folgendes Honorar

Option 1: Training + 3-Tage Coaching: 17.900,- €

Training + 6-Tage Coaching: 25.900,-€

Training + 12-Tage Coaching: 43.900,-€

für bis zu 15 Teilnehmer.

SPECIAL DEAL

Alternativ bei einmaliger Vorauszahlung 10% Skonto.

Wenn also 15 Teilnehmer nach dem Programm im Durchschnitt jeweils nur 10.000 Euro mehr Umsatz machen, dann hat sich diese Investition bei einer **Bruttomarge von nur 50% bei gleichmäßiger Umsatzsteigerung bereits nach ca. 3 - 7 Monaten amortisiert.**

Der ROI liegt dann bei 70% - 318% (je nach gewählter Option).

Dabei gebe ich eine 100% Geld-zurück-Garantie.

Wenn Sie nach den 3 Trainings-Tagen nicht zufrieden sind mit meiner Leistung und denken, ich habe Ihre Zeit verschwendet, zahle ich das Honorar auf Heller und Pfennig zurück. Bedingungslos. Keine Fragen. Kein Stress.

Melden Sie sich gerne, um die Details zu besprechen.

Ich freue mich, von Ihnen zu hören: **0177 / 786 81 55.**

Ihr Armin Rau