## >>

# Kaltakquise im Verkaufsaußendienst

Outbound



Das Berufsbild des Außendienstmitarbeiters hat sich zum Beziehungsmanager gewandelt. Die Märkte werden immer gesättigter, die Kunden anspruchsvoller, der Wettbewerb härter. Kompetente Profis haben die besten Erfolgschancen.

#### **Ihr Nutzen**

Dieses Seminar bietet Hilfestellung, um eine Umsatzsteigerung zu erzielen. Um darin Erfolg zu haben ist es wichtig, schnell eine Beziehung aufzubauen, aktiv Zuhören zu können und mit geschickter Frage- und Argumentationstechnik im Gespräch zu bleiben.

#### Preis pro Teilnehmer

EUR 700,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

#### Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

#### Seminarinhalte

#### Tag 1

- \* Identifizieren von Kunden
- Zielgruppen definieren
- Kunden der Zielgruppe identifizieren
- Adressvorqualifizierung
- Termin- und Routen-planung
- \* Professionelle Vorbereitung
- Informationen zusammenstellen
- Zielsetzung / Alternativziele
- Einsatz von Checklisten
- \* Die Terminvereinbarung
- Der passende Gesprächseinstieg
- Aufmerksamkeit erzeugen
- Die Bedarfserhebung
- Kundennutzen präsentieren
- Das konkrete Angebot

### Tag 2

- \* Der Kundenkontakt vor Ort
- Professionelle Vorbereitung
- Gesprächseröffung / Warm up
- Besuch ohne Terminvereinbarung
- \* Meine Vorstellung
- Persönliche Vorstellung
- Unternehmen
- Nutzen für den Kunden
- \* Die Gesprächssteuerung
- Grundlagen der Fragetechnik
- Grundlagen Einwand und Abschluss
- Erfahrungsaustausch
- \* Das Konzept der roten Linie
- Selbstüberwindung
- Eliminieren von "Ausreden"

#### Voraussetzungen

Erfolgreich Verkaufen~5755

oder dem entsprechende Kenntnisse und Verkaufserfahrung

#### Hinweise

Zu diesem Thema bieten wir Ihnen begeleitende Coaching- bzw. Consultingleistung an.

Version:

an praxisnahen Beispielen geübt.



In diesem Seminar wird anhand von Videoanalysen die Einwandbehandlung und Abschlusstechnik

