

# Erfolgreich akquirieren und nachfassen

MEIERHOFER  
UND PARTNER

CONSULTING  
TRAINING  
COACHING

## Powertraining mit Live-Telefonaten

Zur Steigerung des Verkaufserfolgs ist das Telefon ein wichtiges Verkaufsinstrument. Z.B zur Terminvereinbarung bei Zielkunden, bei der Objektbearbeitung oder zum Nachfassen von Angeboten.

Beim Akquirieren und Nachfassen stösst man vielfach auf Zurückhaltung und Widerstände. Zielkunden versuchen den Anrufenden auf den schriftlichen Weg zu verweisen („Sie können sich bei uns gerne schriftlich bewerben!“ bzw. „Schicken Sie uns Unterlagen!“) oder wimmeln ab ("Wir sind noch nicht so weit!" bzw. "Wir haben keinen Bedarf!"). Beim Nachfassen hört man oft "Sie sind zu früh!", "Bei Bedarf werden wir uns melden!" bzw. "Was können Sie noch machen?"

Um am Telefon zu ausreichenden Informationen, Terminen und Abschlüssen zu kommen, braucht es viel Geschick und Können. Mit einem entsprechenden Trainings- und Coachingprogramm können die Verkaufsmitarbeiter gezielt unterstützt und die Erfolgsquoten deutlich verbessert werden. Wichtig ist dabei, dass nicht nur in der Gruppe trainiert, sondern die Mitarbeiter auch bei Live-Telefonaten begleitet und gecoacht werden.

Dieses Powertraining richtet sich an alle Mitarbeiter im Verkauf (Aussen- und Innendienst), welche beim akquirieren und nachfassen (noch) besser werden wollen.

## Inhalte und Lernziele

### Erfolgreich akquirieren

- Grundsätze und Leitfaden
- Aufbau von Sympathie und Vertrauen am Telefon
- Wie bekommt man die relevanten Informationen
- Trotz Einwänden zum Termin

### Erfolgreich nachfassen

- Grundsätze und Leitfaden
- Preis weder direkt (Wo stehen wir?) noch indirekt (Wie sieht es aus?) ansprechen
- Zu früh: Wie bekommt man am Telefon die relevanten Informationen
- Zu teuer: Wie kommen wir vom Preis weg
- Erfolgreich verhandeln
- Zusatzverkäufe beim Nachfassen

### Erfolgreich mit sich selbst umgehen

- Die Bedeutung und Steuerung der eigenen Einstellung
- Jedes Telefon ist ein Kundenkontakt und eine Chance
- Optimale Wirkung am Telefon
- Erfolgreich telefonieren: Tipps und Tricks
- Wochenplanung und Arbeitsorganisation

## Coaching von Telefongesprächen

- Begleitung von Live-Telefonaten (Einzelcoaching)
- Aufnahme und Analyse der Gespräche mit Call Recorder
- Feedback in Bezug auf individuelle Stärken und Verbesserungsmöglichkeiten

## Trainer und Coach

Das Training wird geleitet von Lukas Meierhofer. Er ist seit 1999 selbständiger Trainer und Coach in Verkauf und Führung sowie Mitglied des internationalen **INtem**-Netzwerkes.

### Berufliches Erfahrungsspektrum:

- Studium der Volks- und Betriebswirtschaft (Dr. rer. pol.)
- 3 Jahre Assistent am BWI der Uni Basel mit Lehrauftrag und Schulungsmandaten
- 4 Jahre Führungs- und Kommunikationstrainer bei Sandoz (heute Novartis)
- 12 Jahre diverse Führungsfunktionen (Leiter Profitcenter mit internationaler Verkaufsverantwortung, Geschäftsführer, Geschäftsbereichsleiter)

## Durchführung

Dieses Powertraining dauert einen Tag und wird in den Räumlichkeiten eines professionellen Call Centers durchgeführt. Jeder Teilnehmer führt aktive Live-Telefonate. Im Rahmen von Einzelcoachings werden ausgewählte Telefonate gemeinsam analysiert und ausgewertet. Der Teilnehmer erhält vom Trainer und Coach Feedback in Bezug auf seine Stärken und Verbesserungsmöglichkeiten.

Vorbereitung: Jeder Teilnehmer nimmt mindestens 30 Adressen mit Telefonnummern mit, bei welchen er akquirieren bzw. nachfassen will.

Zur Gewährleistung eines grösstmöglichen Umsetzungserfolgs ist die Teilnehmerzahl auf maximal 8 Personen limitiert.

**Termin:** 16. Mai 2017, 08.00 - 17.00

**Ort:** Call Center in Baden Dättwil

**Kosten:** CHF 870 pro Teilnehmer (exkl. Mehrwertsteuer), inkl. Unterlagen mit persönlichen Checklisten zur Selbstkontrolle, das Buch „Verkaufen heißt verstehen: Den Kunden. Das Handwerk. Sich selbst“ von Lukas Meierhofer zum nachlesen und vertiefen, Mittagessen und Pausengetränke.

## MEIERHOFER UND PARTNER

Giessereistrasse 16

CH-8005 Zürich

[www.meierhofer-partner.ch](http://www.meierhofer-partner.ch)

Tel +41 43 960 30 11

Fax +41 43 960 30 12

[info@meierhofer-partner.ch](mailto:info@meierhofer-partner.ch)

# Anmeldeformular

Wir interessieren uns für das Training **Erfolgreich akquirieren und nachfassen!**

<b>Firma</b>	
<b>Adresse</b>	
<b>PLZ/Ort</b>	
<b>Kontaktperson</b>	

Für den Trainingstag vom 16. Mai 2017 in Baden Dättwil **melden wir folgende Teilnehmer an:**

<b>Name, Vorname</b>	<b>E-Mail</b>

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

**Einsenden an:** MEIERHOFER UND PARTNER  
Giessereistrasse 16  
8005 Zürich  
Fax 043 960 30 12

## **Zahlungsbedingungen:**

100% bei Anmeldung. Bei Absage durch den Teilnehmer verfällt die Gebühr. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich gestellt werden.