

## Der direkte Weg zu Ihren Kunden- Fit für die Akquise am Telefon!

Am Telefon haben Sie Ihren Wunsch-Kunden direkt am Apparat. Eigentlich ist es ganz leicht, den Hörer in die Hand zu nehmen und anzurufen.

Aber: Wie beginne ich das Gespräch? Welche Inhalte sorgen dafür, dass mein Gesprächspartner mir interessiert zuhört und nicht genervt auflegt?

Mit welchen Formulierungen distanzriere ich mich von den stereotypen Anrufen eines Call-Centers?

Zu diesen und anderen Fragen liefert der Workshop Ihnen die Antworten. Vermittelt werden wirkungsvolle Techniken der Gesprächsvorbereitung und -führung. Lernen Sie, mit Einwänden geschickt umzugehen und das Gespräch mit einem konkreten Ergebnis zu beenden.

Gleichzeitig erhalten Sie eine Vielzahl an Tipps für Ihre professionelle Telefonakquise.

- Wie Sie den passenden Gesprächseinstieg finden
- Wie Sie attraktive Formulierungen für Ihre Dienstleistung oder Ihr Produkt finden
- Wie Sie Ihren Gesprächspartner für Ihre Leistung interessieren
- Tipps für Terminvereinbarungen
- Tipps für die Einwand-Behandlung

Es wird konkret an den individuellen Themen der Teilnehmer gearbeitet, damit Sie am nächsten Tag gleich richtig loslegen können!

Termine auf Anfrage unter: 040/60901850

**Anmeldung:** [info@akquise-plus.de](mailto:info@akquise-plus.de)



Christina Bodendieck verfügt über eine 25-jährige Praxiserfahrung im Vertriebsinnen- und Außendienst und ist seit 2002 als Trainerin und Akquisitionsberaterin tätig. Ihre Schwerpunkte sind die Neukundenakquisition, Kundenpflege und der Bereich Telefonmarketing.

[www.akquise-plus.de](http://www.akquise-plus.de)

Ich freue mich auf Sie!

Beste Grüße  
Christina Bodendieck