

Steigerung der Erfolgsquote bei der Terminvereinbarung

Jeder, der telefonisch Kundentermine vereinbart weiß, wie wichtig eine überzeugende Argumentation für eine erfolgreiche Terminvereinbarung ist. Auch das sichere und souveräne Umgehen mit Kundeneinwänden ist wichtig für eine gute Erfolgsquote, denn häufig hört man zunächst Aussagen wie ‚kein Interesse‘, ‚keine Zeit‘ oder ‚Sie wollen mir ja doch nur etwas verkaufen‘.

Eine überzeugende Vorgehensweise bei der Terminvereinbarung sorgt auch für eine geringe Terminausfall-

quote. Sie spiegelt deutlich wider, ob der Kunde von dem Nutzen des Termin wirklich überzeugt wurde.

In dem Seminar ‚**Telefontraining für Terminvereinbarungen**‘ trainieren Sie, wie Sie argumentativ vorgehen, wenn Sie z.B. einen Termin für eine Ganzheitliche Beratung oder für einen Außendienstmitarbeiter vereinbaren, wie Sie mit den häufigsten Einwänden umgehen und was Sie tun können, um die Anzahl der wahrgenommenen Termine zu erhöhen.



Einsicht in Teilnehmerfeedbacks erhalten Sie hier: www.proveco.de/feedback.html

Ziele des Trainings:

Sie erarbeiten unterschiedliche, überzeugende Argumente zur Terminvereinbarung, um bei unterschiedlichen Kundenreaktionen richtig reagieren zu können.

Sie entwickeln Ihre individuelle Vorgehensweise zur Vereinbarung von Kundenterminen am Telefon.

Sie wissen, welche Faktoren ein Telefonat erfolgreich machen und welche Bestandteile eine professionelle Terminvereinbarung hat.

Sie können mit den klassischen Kundeneinwänden souverän und sicher umgehen.

Sie wissen, was Sie tun können, um eine Terminvereinbarung verbindlicher zu machen, so dass die Anzahl der Terminausfälle minimiert wird.

Sie steigern Ihre Sicherheit und Souveränität und bauen Hemmschwellen ab.

Zielgruppe:

Die Zielgruppe für das Seminar besteht aus

Vertriebsmitarbeitern,

Assistenten sowie

Selbstständigen,

die ihre Erfolge bei der telefonischen Terminvereinbarung erhöhen möchten.

Inhalte:

1. **Entwicklung einer individuellen, überzeugenden Argumentation zur Terminvereinbarung**
 - Überzeugendes Argumentieren auf Basis Ihres Produkt- / Leistungsspektrums
 - Persönliche Argumentation zur Terminvereinbarung
 - Aktive Gesprächssteuerung
2. **Erfolgsorientierte Kommunikation am Telefon**
 - Faktoren, die ein positives Gesprächsklima schaffen
 - Kundenorientierte Kommunikation zur Stärkung Ihrer Überzeugungsfähigkeit
 - Methoden für einen souveränen Umgang mit Kundeneinwänden
3. **Terminvereinbarungen erfolgsorientiert abschließen**
 - Abschlusstechniken, die Ihnen die Vereinbarung eines Termins erleichtern
 - Verbindlichkeit erzielen und Terminausfälle minimieren
4. **Transfer in die Verkaufspraxis**
 - Praxistraining mit individuellem Feedback
 - Sicherstellen der Umsetzung der erlernten Techniken in Ihre Verkaufspraxis

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: mind. 4, max. 8

Ort: PROVECO GmbH
Poststraße 14-16, 20354 Hamburg

Termine + Online-Anmeldung:
www.proveco.de/seminare.html

Firmeninterne Seminare: nach Absprache

Bildungsurlaub: Beantragen wir gern für Sie auf Wunsch im jeweiligen Bundesland

Abschluss:
Teilnahmezertifikat

Investition:
870,00 € pro Person inkl. Teilnehmerunterlagen, Seminargetränken, Fotoprotokoll, zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Investition ist steuerlich absetzbar.

Einzelcoaching: Statt des Seminars können Sie gern ein persönliches, effektives Einzelcoaching besuchen.

Telefontraining für Terminvereinbarungen

Zu dem Seminar melde ich folgende Person(en) verbindlich an:

Name, Vorname	Datum	Rechnungsanschrift (falls abweichend von Absenderdaten)

Wir haben Interesse an einem firmeninternen Inhouse-Seminar. Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

Absender:

Name: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

Telefon/Fax: _____

E-Mail: _____

Die Anmeldung zum Seminar ist verbindlich. Bitte warten Sie mit der Buchung von Hotel, Bahn, Flug etc., bis Sie von uns Ihre Teilnahmebestätigung erhalten haben.

Mit meiner Unterschrift erkenne ich die AGB der PROVECO GmbH an. Diese kann ich unter www.proveco.de/infocenter/unsere-agb einsehen.

_____ Datum _____ Stempel / Unterschrift

Per Post oder FAX an:

PROVECO GmbH
Poststraße 14 - 16
20354 Hamburg
Fax-Nr. 040-53025388

Telefon: 040 - 53 02 53 90
E-Mail: info@proveco.de
www.proveco.de

Wie sind Sie auf PROVECO-Seminare aufmerksam geworden?

über GoogleSuche auf proveco.de
 auf Empfehlung von _____

- seminarmarkt.de
- trainer.de
- seminarspiegel.de
- salesjob.de/akademie
- seminarshop.de
- sonstige: _____