

marketingfaktor ist die Full Service Agentur für wirksames Vertriebsmarketing. Alle Vermarktungsaktivitäten aus einer Hand. Von der Strategie über Marketing bis zum Vertrieb. Lead- und Umsatzstreben statt Schöngesteerei. Pragmatisch, partnerschaftlich und bodenständig, dabei erfrischend unkonventionell. Das ist marketingfaktor.

Kontaktieren Sie uns. Wir machen das.



Strategie. Marketing. **Vertrieb.**  
Wir **machen** das.

## TRAINING

### Training - Telefonaquise und Telemarketing

## IHRE HERAUSFORDERUNG

Sie wünschen sich (mehr) Akquisetermine bei den von Ihnen anvisierten Zielkunden? Oder möchten telefonisch Ihre Bestandskunden kontaktieren, um Zusatzverkäufe zu generieren? Und Sie möchten dies nicht mit externen Profis, sondern intern – vielleicht mit Inside Sales Mitarbeitern oder im Vertriebsinnendienst – abbilden? Dann sind Sie bei uns richtig. Wir vermitteln Ihren Mitarbeitern, wie leicht es ist, professionell und mit den richtigen Methoden telefonisch Außendiensttermine und Leads zu generieren. Und vor allem Freude und Motivation für die Telefonakquise zu entwickeln. Vertrauen Sie auf unsere Expertise in Sachen Kaltakquise. Wir machen das.

## UNSERE LÖSUNG

- » 2-3 tages Training zur Telefonakquise bei Ihnen oder idealerweise bei uns vor Ort
- » Einführung: Effektivität der Telefonakquise mit der richtigen Einstellung und Motivation
- » Vorbereitung der Telefonakquise: Gute Vorbereitung, halbe Miene (Zielgruppendefinition, Adressbeschaffung, Leitfadenerstellung)
- » Motivation und Umgang mit dem „Nein“
- » Zentrale und Vorzimmer professionell überwinden: Machbare Hürden zum Entscheider
- » Vertriebliche Kommunikation verbessern: Das Insights Discovery® 4-Farbmodell
- » Das Entscheider-Telefonat: Effektive Gesprächseinstiege und Kunden nutzen auf den Punkt bringen (Fragetechniken, aktives Zuhören, Paraphrasieren, Produktvorteils- und Nutzenargumentation)
- » Vor- und Einwandbehandlung: So führen Sie Gespräche gekonnt weiter
- » Der Abschluss: Mit bewährten Techniken den Sack zumachen
- » **Aktives Telefonieren auf eigenen Adressen und „Sales Battle“**

## IHR NUTZEN

- » Steigerung der Expertise in der methodisch fundierten, telefonischen Kaltakquise
- » Erfolgreiche Gesprächsführung in allen Phasen des Akquisetelefonats
- » Verbesserung der Kommunikation mit Insights Discovery®
- » Ausarbeitung individueller, praxistauglicher Formulierungen und Gesprächshilfen
- » Nachhaltiges Einüben durch Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten und Coaching
- » Freilegung des Kundennutzens der eigenen Produkte und Dienstleistungen
- » Einüben wirkungsvoller Produktvorteils- und Nutzenargumentationen
- » Einstudieren wirkungsvoller Methoden zur Vor- und Einwandbehandlung
- » Verwertbare Vertriebsergebnisse durch aktives Telefonieren auf eigenen Adressen
- » Bereitstellung eines „Nachschlagewerks“ für den praktischen Gebrauch