TERMINator

Das etwas zielgerichtetere Telefontraining

Sie kennen sicher das simple Rechenbeispiel, das jedem Verkäufer vorgelegt wird:

1 Auftrag setzt ca. 10 Kundentermine voraus

10 Kundentermine setzen ca. 50 Gespräche mit Entscheidern voraus

50 Gespräche mit Entscheidern setzen ca. 150 telefonische Kontakte voraus

Hierbei wird Können durch plumpe Masse ersetzt. Ein Profi wird immer anstreben, mit weniger Aufwand mehr zu erreichen.

Hier kommt das PARETO - Prinzip ins Spiel: Es besagt schlicht, dass 80% des Umsatzes aus nur 20% der Verkäufer resultiert. Um der Sache die richtige Rundung zu verleihen, sei erwähnt, dass diese 20% der Verkäufer sogar mit weniger Telefonaten und auch Kundenterminen diesen Umsatz erwirtschaften.

Nun stellen Sie sich bitte vor, wir würden einen „Frustverkäufer“, einen plumpen Masseklopfer, mit einigen einfachen Regeln ausstatten. Er würde dann mit seiner erprobten Geduld und einem praktikablen System Gesprächstermine und damit Umsätze jenseits seiner Vorstellungskraft erwirtschaften.

Das Telefonat als professionelles Vertriebsinstrument

Bringen Sie Ihre Abschlussquote in den Erfolgsbereich. Lernen Sie „Vertrieblerfrust“ nur noch aus den Erzählungen anderer kennen.

Wer zu früh aufgibt, beleidigt den Kunden!

Kursgebühr und Dauer:
(1 Tag) 1.290,- Euro zuzügl. gesetzl. MwSt., inklusive Verpflegung und nicht-alkoholischer Getränke.

Auszug aus dem Seminarinhalt

Grundlagen des Verkaufstelefonates:

- Gesprächseinstieg bei Sekretärin / Empfang und dem Gesprächspartner (Entscheider)
- Vermeiden von Unworten und Gesprächskillern
- Strukturierte Gesprächsführung statt „guter Unterhaltung“

Die Präsentation meines Produktes:

- Wer zuviel am Telefon verrät, bringt sich um seine Präsentation
- Fragen? Ja, bitte! Weshalb sie so wichtig sind.

Den Kunden zu einem Abschluss führen:

- Die Terminvereinbarung
- Terminwerbung
- Höfliche Hartnäckigkeit statt zielloser Penetranz

Einwände:

- Zielgerichtete Einwandmanöver
- Messbare Erfolge