

triuip[®]
EFFICIENT SALES

**Wie Sie neue Kunden
gewinnen und zu
Fans machen.**



Garantierte Neukundengewinnung in der Telefonakquise

Garantierte Neukundengewinnung in der Telefonakquise

Dirk Stöcker, Ihr Vertriebstrainer



Dirk Stöcker gilt als der Vertriebsexperte für Verkauf, Neukundengewinnung und Vertriebsaufbau.

Als Querdenker bekannt, wird der Vollblutunternehmer mit der Hands-on-Mentalität für seine Umsetzungsstärke im operativen Geschäft und der damit verbundenen Praxisnähe im Vertriebstraining geschätzt.

Besondere Anerkennung bekommt er für seine werte- und gleichzeitig leistungsorientierte Vertriebspraxis. „Werte schaffen Werte“ ist das Lebensmotto von Dirk Stöcker. Ein Verkäufer, der langfristig erfolgreich sein will, muss für seinen Kunden ein aufrichtiger, lösungsorientierter und authentischer Partner sein.

Das Erfolgsseminar:

Das Gewinnen von neuen Kunden ist ein entscheidender Erfolgsfaktor im B2B. Der Engpass in der Neukundengewinnung liegt darin, an den Tisch des Entscheiders zu kommen. Viele Verkäufer haben Angst vor der Telefonakquise. Eine optimale Vorbereitung, eine spritzige Gesprächseröffnung und eine professionelle Einwandbehandlung bieten neue Chancen, um Ihren Kundenstamm zu erweitern. In praktischen Übungen lernen die Teilnehmer das Wissen um die Neukundengewinnung in die Praxis umzusetzen und auf ihre Person und das Unternehmen anwendbar zu machen. Nach diesem Block kann jeder Teilnehmer mit seinem persönlichen Leitfaden sofort mit der Akquise starten.

Seminarziel:

Dieses Vertriebstraining befähigt Sie dazu, zielgerichtet zu akquirieren und Ihr Ziel mit einem erfolgreichen Abschluss zu erreichen.

Ihr Nutzen:

Nach diesem Vertriebstraining sind Sie in der Lage, sich selbst auf den Vertriebs Erfolg zu programmieren und neue Kunden auf höchster Entscheidungsebene zu akquirieren. Sie lernen den zielgerichteten Abschluss und wie Sie Kunden zu Fans machen.

Garantierte Neukundengewinnung in der Telefonakquise

Seminarinhalte

- Verkaufen macht Spaß - Die goldenen Regeln der Motivation
- Angst vor dem Akquisegespräch? Telefonakquise mit Spaßfaktor
- Telefonakquise, Social Media und Business Netzwerke richtig nutzen
- Was macht einen Verkäufer einzigartig?
- Die richtige Einstellung in der professionellen Akquise
- Garantierte Neukundengewinnung
- Erfolgsregeln des Akquisegesprächs
- Vorteile und Nutzen eines Aktionsplans und die optimale Nutzung
- Über das Vorzimmer zum Entscheider
- Das perfekte Telefonat
- Die Macht der Sprache
- Interessenten in Kunden verwandeln
- Tipps und Tricks für jede Situation, Praxistraining

Unser Inhouse Vertriebsstraining passen wir an Ihre Bedürfnisse an.

Fordern Sie jetzt ein kostenloses Beratungsgespräch an:

Telefon: 02242 / 918275-0

E-mail: info@triup.eu

Oder nutzen Sie unseren Rückrufservice:

