

Weniger Frust, höhere Schlagzahl – Telefonakquise optimieren

Sie machen einen guten Job, verkaufen ein sehr gutes Produkt. Doch Sie bräuchten mehr Termine mit kaufinteressierten Kunden, um Ihren Umsatz zu steigern? Und: Sie sind die Floskeln, Unwahrheiten, Ausflüchte und Abweisungen am Telefon leid? Es kostet Sie zunehmend enorme Überwindung, sich immer wieder selbst zu motivieren und potentielle Kunden anzurufen?

Wir bieten Ihnen ein drei-wöchiges Online-Training, das Ihnen die Methode für weniger Frust, positive Gespräche und eine höhere Terminquote vermittelt. Zudem sind ein begleitendes Coaching sowie zwei optionale Telefonsimulationen mit Ihren Trainerinnen zur Sicherung Ihrer Ergebnisse im Training integriert. Ist das etwas für Sie?

Dieses Online-Training passt für:

- Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter, Selbständige, Freiberufler und Unternehmer, die regelmäßig am Telefon akquirieren, Termine vereinbaren und neue Kontakte machen und ihre Ergebnisse optimieren möchten.
- Alle die es leid sind, mit wiederkehren Problemen zu kämpfen, sich immer die gleichen Ausreden und Vorwände anzuhören und nicht länger abgewimmelt werden möchten.
- Alle, die auf angenehme Art und dennoch zielführende Gespräche führen und zu einem gefragten Gesprächspartner werden möchten.
- Alle die für sich oder ihre Mitarbeiter eine wirksame Methode erlernen wollen, die die Schlagzahl sichtlich erhöht.
- Alle, die mit weniger Aufwand mehr Termine am Telefon vereinbaren wollen.

Am Ende des Trainings haben Sie ...

1. ... gelernt, wie Sie den Erfolg Ihrer Gespräche einfach und deutlich erhöhen. Sie verstehen, dass Verkaufszahlen, Verbindlichkeit und eigene Motivation steigen, wenn Sie aufhören, Ihre Kunden zu überreden, zu überrumpeln und zu manipulieren. Sie lernen, wie Sie wirklich ins Gespräch kommen, zu einem gern gehörten Gesprächspartner werden und dauerhaft gewinnbringende Beziehungen zu Ihren Kunden schaffen. Sie wissen, was Sie persönlich unterstützt, um gut und erfolgreich zu telefonieren und haben gelernt, wie Sie sich selbst motivieren und was Sie brauchen, um langfristig motiviert zu bleiben.

2. ... erarbeitet, wie Sie Kunden finden, die genau Ihre Leistung genau jetzt benötigen und dafür auch Ihren Preis zahlen wollen. Sie haben den Bedarf und Nutzen klar, einfach und nachvollziehbar definiert und ihn zielsicher argumentiert. Weiterhin erarbeiten Sie, wen Sie konkret anrufen wollen und wie Sie ins Gespräch mit diesen Zielpersonen kommen.

3. ... gelernt, wie man wenige Telefonate gut vorbereitet. Sie wissen, wie Sie das Gespräch beginnen, Sie können Einwände souverän begegnen und überzeugend argumentieren. Sie haben die gezielte Gesprächsvorbereitung gelernt, Ihren ganz persönlichen Gesprächsleitfaden erstellt sowie die Nutzenargumente und Einwandsbehandlung für Ihre individuelle Dienstleistung oder Ihr Produkt erarbeitet. Sie

haben Schritt für Schritt entwickelt, wie Sie am Telefon erfolgreich akquirieren und überzeugen.

4. ... erfahren, dass Sie mit weniger Aufwand mehr Abschlüsse machen können.

Unsere Methode basiert auf:

Warum versuchen die meisten Menschen, Verkäufer zu meiden? Warum reagieren sie so häufig mit Widerständen, Ablehnung, Feinseligkeiten, Floskeln und Unwahrheiten?

Warum kostet es uns Verkäufern so viel Überwindung, neue Kunden anzurufen? Warum fühlen sich so viele in ihren Jobs gefangen, unzufrieden und ausgebrannt? Warum macht es uns solche Schwierigkeiten, dynamisch und motiviert zu bleiben? Warum haben Motivationsversuche eine nur so kurzfristige Wirkung?

Weil gängige Verkaufsmethoden darauf abzielen, den Kunden mit allen Mitteln überzeugen zu wollen. Weil wir manipulative Verkaufstricks gelernt haben, mit dem Ziel, Kunden zu Terminen und Abschlüssen zu überreden und zu überzeugen. Halbwahrheiten, Einschmeicheln und Übertreibungen wurden uns als Erfolgsgaranten beschrieben. Doch stattdessen ernten wir Ablehnung und Misstrauen bei Kunden sowie Frust, Demotivation und Unwürdigkeit bei uns selbst. Beides keine optimalen Voraussetzungen für erfolgreiches, freudvolles und effizientes Verkaufen. Unsere Ergebnisse könnten höher sein.

Wenn wir hingegen ohne Druck und ohne Überzeugen zu wollen, verkaufen – denn es gibt genügend Kunden, die genau jetzt, genau unsere Leistung benötigen und bezahlen möchten – wenn wir ehrliche und offene Gespräche führen, machen wir mehr Abschlüsse in weniger Zeit und vor allem in einer beidseitig angenehmen Atmosphäre, die frei von Ablehnung, Abweisung, Bittstellertum und Manipulation ist. In einer Atmosphäre, die den Weg für mehr Abschlüsse frei macht.

In diesem Workshop lernen Sie konkret:

Woche 1

1. Warum Sie mit weniger Aufwand mehr Erfolg haben
2. Wie Sie erfolgreiche Kundenbeziehungen am Telefon aufbauen
3. Warum Authentizität so wichtig ist und Sie persönlich und Ihren Vertrieb erfolgreich macht
4. Welche Rahmenbedingungen Sie in der Telefonakquise unterstützen
5. Wie Sie Frust und Demotivation vermeiden und selber motivieren

Woche 2

6. Welche Kunden Ihre Leistung benötigen
7. Was Ihr Kunde will und was Sie überhaupt verkaufen
8. Warum es der Kunde wirklich kaufen soll
9. Wen Sie anrufen wollen
10. Womit Sie ins Gespräch einsteigen

Woche 3

11. Wie Sie Telefonate vorbereiten
12. Was in Ihren persönlichen Telefonleitfaden hineingehört
13. Wie Sie mit Einwände umgehen und Vorwände vermeiden
14. Wie Sie am Telefon Termine machen und Ihr Ziel erreichen

Das sagen ehemalige Teilnehmer:

„Ich habe bisher nur gute Erfahrungen mit meinem neuen Akquise-Stil sammeln dürfen. Ich habe sehr viel gelernt und durch Ihre Hilfe viel verbessern können. Danke Ihnen!“
Tim Erdmann, Hamburg

„Was heute beim Telefonieren auch außerordentlich oft vorkam, war ein positives Feedback über meine Beratung. Ich für meinen Teil kann sagen, dass sich das Seminar gelohnt hat. Vielen Dank an Sie beide.“
Thorsten Rügamer, Kitzingen

„Ich empfand Ihren Umgang mit meinen Bedürfnissen sehr unterstützend. Ich fühlte mich sehr gut aufgehoben und Sie waren mir eine große Hilfe. Und vor allem: es klappt!“
Elisabeth Flossmann, Berlin

Ihre Workshopleiterinnen:

Der Workshop wird von unseren Akquise-Spezialistinnen Natascha Gawlitza-Zorn und Beate Groschupf von unserem Kooperationspartner Sparring Partners GbR geleitet, die schon über 100 Teilnehmern mit ihren bewährten Praxiserfahrungen und durchdachten Methoden unterstützt haben.

Diplom Betriebswirtin Natascha Gawlitza-Zorn hat international studiert, in renommierten Unternehmen Karriere gemacht und die verschiedenen Stationen im Verkauf durchlaufen. Seit 2005 verkauft sie als selbständige Beraterin und Trainerin für Vertrieb und Marketing von erklärungsbedürftigen Dienstleistungen ihre Leistungen an mittelständische Unternehmen. Ihre eigene anfängliche Abneigung vorm Akquirieren hat sie im Laufe der Jahre zu ihrem Motto "Gehen Sie raus und haben Sie Spaß!" gewandelt. Diesen Prozess und die Methoden dazu vermittelt Natascha Gawlitza-Zorn den Teilnehmern in unseren Online-Workshops. Mehr über die Arbeit von Natascha Gawlitza-Zorn erfahren Sie auf www.sparring-partners.de

Diplom Pädagogin Beate Groschupf ist seit 2004 selbständige Einzelunternehmerin. Sie unterstützt und begleitet als Coach und Trainerin Existenzgründungen sowie kleine und mittelständische Unternehmen bei dem erfolgreichen Aufbau und der Optimierung unternehmensspezifischer Akquise mit den Arbeitsschwerpunkten Vertrieb und Kommunikation. In den Trainings vermittelt sie ein Mix aus bewährten Instrumenten und Methoden mit dem Ziel die individuellen Handlungskompetenzen zu stärken. Ihre Berufserfahrung bringt sie aus leitenden Managementfunktionen in Marketing, Service und Vertrieb in IT-Unternehmen und NGO`s mit, wo sie langjährig die Vermarktung

erklärungsintensiver Dienstleistungen und die Erschließung neuer Marktsegmente strategisch und operativ umsetzte. Zu ihren Kunden zählen die nat. und int. Verwaltung sowie KMUs mit Branchenfokus: IT-Dienstleister, Medien, Verbände und Organisationen. Mehr über die Arbeit von Beate Groschupf erfahren Sie auf: www.bmg-consulting.de
www.sparring-partners.de

Sie möchten weniger Frust aber eine höhere Schlagzahl? Das können Sie mit uns lernen und hier buchen:

Das Training findet online statt, so dass Sie bei freier Zeiteinteilung bequem neben der Arbeit oder von zu Hause aus lernen können. Die Kursunterlagen sind online zum Download verfügbar, der Austausch mit anderen Kursteilnehmern und das Feedback der Trainerinnen finden per E-Mail statt. Die beiden optionalen Telefon-Simulationen mit den Trainerinnen werden am Telefon durchgeführt. Ob und wie man online Akquirieren lernt, erfahren Sie auf den nächsten Seiten genauer.

Um sich unverbindlich einen Platz für das nächste Training zu reservieren - die Trainingsgebühr in Höhe von 475 EUR zzgl. MwSt. wird erst zum Start des Trainings fällig, vorher ist eine Stornierung jederzeit kostenfrei möglich - melden Sie sich ganz einfach [hier](#) an oder nutzen das Auftragsformular auf den nächsten Seiten.

Gerne steht Ihnen auch Natascha Gawlitza-Zorn persönlich unter Tel. 030 275 89 411 zur Verfügung, falls Sie Fragen zu unserem Training haben.

Kann man Telefonakquise online lernen? Ja, sehr gut sogar!

Oft werden wir gefragt - kann man Verkaufen wirklich online lernen? Zugegebenermaßen - wir waren selbst ein wenig gespannt, als wir das erste Mal damit beauftragt wurden. Aber schon nach dem ersten Durchgang waren sich die Teilnehmer und wir Trainerinnen absolut einig: ja, man kann Akquise online lernen. Sehr gut sogar, die Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen Trainer und Teilnehmer funktioniert prima! Seit dem entwickeln wir unsere Methode kontinuierlich weiter, bekommen reichlich positives Feedback und schauen auf viele zufriedene Teilnehmer zurück. Die Essenz aus den letzten Jahren, also warum und wie Online-Trainings funktionieren, erzählen wir Ihnen hier:

Ungestelzte Kommunikation und persönliche Gespräche

Für viele ist es ein ungewohnter Gedanke, mit fremden Menschen per E-Mail einen echten, authentischen Kontakt herzustellen. Also eine Atmosphäre zu schaffen, in der man lernen, offen und gelassen seine Probleme und Fragen kommunizieren kann und gute Antworten erhält, die einem wirklich weiter helfen. Man denkt vielleicht an E-Mails aus dem Geschäftsumfeld, die mit „sehr geehrte Frau ...“ beginnen, in denen man sich genau überlegt, wie man etwas ordentlich formuliert. Oft ist es ja dann so, dass solche Geschäftsmails ein wenig gestelzt klingen, Floskeln verwendet werden und wir hübsch verpacken, was wir eigentlich sagen wollen. Klar kommt einem da der Gedanke – wie soll ich denn da wirklich was lernen?

In unseren Kursen haben wir dieses Problem nicht. Wir beginnen mit einer Vorstellungsrunde, so dass jeder weiß, mit wem er es zu tun hat. Und schon ist man sich nicht mehr ganz so fremd, sondern kann sich ein Gegenüber lebhaft vorstellen. Weiterhin - vielleicht merken Sie es auch schon aus dem Stil dieses Artikels - wir schreiben so, wie wir sprechen. Wir sprechen per E-Mail so, als wäre es ein echtes, persönliches Gespräch. Und damit Ihnen der Einstieg leicht fällt, gehen wir auf Sie zu und holen Sie ab. Sobald wir Trainerinnen selbst ungestelzt, offen und echt mit unseren Teilnehmern kommunizieren, ist das Eis gebrochen und wir alle reden normal und so, dass sich jeder versteht. Virtuelle Kommunikation in unseren Online-Trainings funktioniert also so, wie Sie es aus der realen Welt kennen.

Intensive, individuelle und flexible Betreuung

Inhaltlich gesehen vermitteln wir eine neue Herangehensweise für das Akquirieren. Diese Herangehensweise kann man prächtig schriftlich erklären und als Leser verstehen. Und wie bei einem Präsenztraining (PT) kann man bei Bedarf so viele Fragen stellen, bis man alles restlos verstanden hat. Und wir Trainer gehen intensiv und persönlich auf Ihre Fragen ein, denn darüber kommt der Lerneffekt. Die Unterlagen sind wichtig, aber dass Sie es wirklich verstehen und für sich auch anwenden können, das ist die eigentliche Leistung von uns Trainern. Die Betreuung ist also intensiv und persönlich!

Ein weiterer Vorteil von Online-Trainings ist natürlich auch die Unabhängigkeit von Ort und Zeit, was Kosten spart und größtmögliche Flexibilität bietet.

Lernen findet in der Praxis statt nicht im Klassenraum

Der Hauptunterschied und Hauptvorteil gegenüber Präsenztrainings ist: in Präsenztrainings wird man ein-zwei Tage aus dem Alltag herausgeholt, trainiert und ist - bei einem guten Training - hinterher hoch motiviert, geradezu ein wenig gehypt. Man kommt zurück, will die neu erlernten Erkenntnisse in der Praxis einsetzen und freut sich drauf. Doch wie lange hält diese Motivation im Normalfall bei Ihnen an?

Wenn Sie es länger als eine Woche schaffen, sind Sie eine Ausnahme. Und warum? Weil man erst in der Anwendung, in der Praxis merkt, was funktioniert und was nicht. Erst in der Praxis stößt man an die ersten Hindernisse, eine tolle Idee klappt nicht so gut wie gedacht und schon ist sie da. Die Ernüchterung, ach das Training war doch nicht so toll. Und oft ist man schnell wieder bei den alten Handlungsmustern statt bei den neuen und die Investition in das Training war weniger lohnenswert als anfangs vermutet.

Gelerntes erfolgreich in der Praxis nutzen

Was ist bei Online-Trainings anders? Wir begleiten Sie über drei Wochen. Währenddessen erarbeiten Sie sich neue Kenntnisse durch die gestellten Aufgaben. Das neu Gelernte üben Sie erstmal „im Trockenen“ in den Telefon-Simulationen mit den Trainerinnen. Hier bekommen Sie direktes Feedback und können sofort optimieren. Sobald es für Sie passt, setzen Sie das Gelernte Stück für Stück direkt im Job-Alltag ein. Auch hier stoßen Sie wahrscheinlich auf das eine oder andere Hindernis, klar, denn kein Meister ist vom Himmel gefallen und lernen funktioniert nicht nur über verstehen, sondern über das Anwenden. Also auch über Fehlermachen und über Üben, Üben, Üben bis man es kann. Bei Hindernissen, auf die Sie in der Anwendung stoßen, können Sie sofort und individuell mit den Trainerinnen reflektieren und bekommen ganz konkrete Unterstützung und Coaching, diese Herausforderungen zu üben und schlussendlich zu meistern. D.h. Sie haben im Verlauf der drei Wochen nicht nur die neue Methode verstanden, sondern haben tatsächlich geschafft, das Gelernte erfolgreich und nachhaltig in der Praxis zu nutzen. Und das ist der große Vorteil von Online-Trainings: Neue Methoden nicht nur verstehen, sondern sie erfolgreich in der Praxis nutzen. Denn nur so lohnt sich die Investition in ein Training, wenn hinterher tatsächlich anders gearbeitet wird und bessere Ergebnisse erzielt werden.

Und so funktioniert's

Wir beginnen mit der Vorstellung der Trainerinnen und aller Teilnehmer. So lernt man sich kennen und weiß, was das Ziel eines jeden Teilnehmers ist. Die Grundvoraussetzung, um jeden Teilnehmer individuell unterstützen zu können. Der Kurs selbst ist in drei Wochen aufgeteilt. Am Anfang jeder Woche bekommen Sie ein PDF mit den Kursinhalten und Aufgaben zur aktuellen Wochenthematik. Die Unterlagen und Aufgaben können Sie bei freier Zeiteinteilung, also genau dann, wann es in Ihre Agenda passt, abarbeiten. Der durchschnittliche Zeitaufwand hierfür liegt bei ca. 3 bis 6 Stunden pro Woche. Manche machen es während der Arbeit, manche Abends oder am Wochenende zu Hause. Sie stellen Ihre Fragen und Ergebnisse per E-Mail an die Trainerinnen und bekommen dazu per E-Mail individuelles Feedback. Da es ein Telefon-Training ist, finden auch zwei Telefon-Simulationen mit den Trainerinnen statt. D.h. nachdem Sie für sich neue Kenntnisse erarbeitet haben, probieren Sie sie am Telefon mit den Trainerinnen aus. Wir machen ein Rollenspiel und übernehmen dabei die Rolle Ihres

potentiellen Neukunden. Die zweite Trainerin hört zu. Anschließend können Sie mit uns am Telefon reflektieren, wie Sie das Gespräch empfunden haben, die erste Trainerin gibt Ihnen dann das Feedback, wie sie sich als Kunde gefühlt hat und die zweite Trainerin rundet das Feedback mit einer neutralen Beobachtung ab. So erhalten Sie ein Rundum-Feedback mit konkreten Hinweisen, die Sie für sich umsetzen können. Ein paar Tage später machen wir eine erneute Simulationsrunde nach dem gleichen Prinzip. Über dieses Vorgehen erhalten Sie eine verstärkte Sicherheit und können nun in der Praxis weitermachen. Auch hier erhalten Sie weiterhin Feedback von den Trainerinnen zu Ihren Erfahrungen.

Im Ergebnis sind Sie am Ende des Kurses gestärkt und mit neuen, erprobten Kenntnissen ausgerüstet, die Ihnen im Alltag erhalten bleiben. Das Training hat sich gelohnt. Und hat Spaß gemacht!

Wir freuen uns darauf, Sie auf Ihrem Weg begleiten zu dürfen! Zum Beispiel in unserem Online-Training „[Weniger Frust, höhere Schlagzahl – Telefonakquise optimieren](#)“ das wir in Kooperation mit Telesense Kommunikation anbieten.

Ihre

Natascha Gawlitzka-Zorn und Beate Groschupf

Auftragsformular

bitte per Fax zurück an 0800 – 777 9 88 7



Auftragsformular

Hiermit reservieren wir,

Firma (Auftraggeber)

Teilnehmer

Position

Telefonnummer

E-Mail-Adresse

Straße

PLZ

Ort

bei der Telesense Kommunikation GmbH einen Platz im nächsten Online-Training „Telefonakquise“. Bei einer Reservierung bis zum veröffentlichten Frühbucherzeitpunkt erhalten Sie 10% Rabatt auf die genannte Kursgebühr. Der Kursgebühr in Höhe von 475 EUR zzgl. der gesetzlichen MwSt. von derzeit 19% wird per Lastschriftverfahren erst zum Start des Trainings abgebucht. **Bis zum Start ist eine Stornierung jederzeit kostenlos möglich.**

Kontoverbindung zum Lastschriftverfahren:

Kontoinhaber

Kontonummer

Bankleitzahl

Kreditinstitut

Hiermit bestätigen wir widerruflich, die von

Telesense Kommunikation GmbH

Erich-Steinfurth-Straße 6

10243 Berlin

Kto. 826220600, BLZ 100 700 24, Deutsche Bank

für uns bei Ihnen eingehenden Lastschriften zu Lasten unseres Kontos mit der angegebenen Bankverbindung einzulösen.

Allgemeine Bedingungen

Teileinlösungen werden im Lastschriftverfahren nicht vorgenommen. Der Widerruf des Abbuchungsauftrages hat schriftlich gegenüber dem o.a. Kreditinstitut zu erfolgen und muss so rechtzeitig zugehen, dass seine Berücksichtigung im Rahmen des ordnungsgemäßen Geschäftsablaufes möglich ist. Der Zahlungsempfänger ist über den Widerruf zu informieren. Der Widerspruch gegen eine bereits erfolgte Belastungsbuchung ist im Abbuchungsverfahren ausgeschlossen.

Die Teilnehmer dürfen keine Dublikationen der Trainingsmaterialien – weder ganz noch teilweise – Dritten zugänglich machen, also weitergeben, vermieten, verleihen oder in anderer Form Kopierrechte abtreten oder die Unterlagen vervielfältigen. Es ist dabei unerheblich, ob dies entgeltlich oder unentgeltlich geschieht.

Mit Versand der ersten Trainingsunterlagen/Zugangsdaten zum Online-Forum gilt das Training als gestartet und die Teilnahmegebühr wird fällig. Vor Start des Trainings ist eine Stornierung jederzeit kostenlos möglich. Zur Fristwahrung müssen Stornierungen schriftlich (Fax oder Post) bei uns vor Start des Trainings eingegangen sein. Bei Stornierungen ab dem Trainingsbeginn durch den Teilnehmer / Auftraggeber wird die volle Teilnahmegebühr fällig. Wenn die Mindestteilnehmerzahl des Trainings bei Beginn nicht erreicht ist oder einer der Trainer ernstlich verhindert ist, kann das Training auch von Telesense selbst storniert werden. Die Teilnahmegebühr bekommen Sie dann voll zurückerstattet.

Bei den Teilnehmern selbst anfallende Telefon-, Internet- oder andere Kommunikationskosten sind in den genannten Preisen nicht enthalten.

Teil des Trainings sind zwei optionale Telefonsimulationen. Die Termine werden per E-Mail kommuniziert. Bei Verhinderung muss spätestens 24 Stunden vor dem geplanten Termin abgesagt werden, sonst entfällt der Anspruch auf einen Alternativtermin. Optional kann bei Bedarf eine weitere Simulation zu 50 EUR zzgl. der gesetzlich geltenden Mehrwertsteuer gebucht werden.

Telesense haftet nicht für Schädigungen durch technische Unterbrechungen, unkorrekte oder unvollständige Inhalte und Feedbacks durch die Trainer oder sonstige Mängel. Dies gilt auch für Leistungen Dritter.

Weiterhin gelten im Rahmen dieser Auftragsbestätigung die allgemeinen gesetzlichen Bestimmungen.

Ort, Datum

Unterschrift/ Firmenstempel

Wir danken für Ihre Reservierung und freuen uns, Sie mit unserem Training unterstützen zu dürfen!

Bitte schicken Sie das ausgefüllte Auftragsformular per Fax an: **0800 – 777 9 88 7**