

Erfolgreiche akquirieren

MEIERHOFER
UND PARTNER

CONSULTING
TRAINING
COACHING

Inhalte und Ziele des Impulsprogramms!

Der Akquisitionsprozess

- Bedeutung und Notwendigkeit der kontinuierlichen Akquisition
- Die 4 Phasen des Akquisitionsprozesses (Verkaufstrichter)
- Adressbeschaffung und Qualifizierung (Kontaktpersonen identifizieren)
- Generierung und Nutzung von Empfehlungen
- Effiziente und wirkungsvolle Marktbearbeitungsaktivitäten
- Gestaltung des persönlichen Akquisitionsprozesses
- Einsatz und Nutzung von Informations- und Controllinginstrumenten

Terminvereinbarung am Telefon

- Typische Fehler, die wichtigsten Erfolgsgrundsätze
- Optimale Wirkung am Telefon
- Nutzung von Aufhängern und Interessensweckern
- Erarbeiten und trainieren von Telefonleitfäden
- Trotz Einwänden (bzw. Widerständen) zu Informationen und zum Termin
- Erfolgreich telefonieren: Tipps und Tricks
- Begleitung und Coaching von Live-Telefonaten

Erfolgreiche Gesprächsführung

- Systematik der Gesprächsführung
- Gezielte Vor- und Nachbereitung
- Training von anspruchsvollen Gesprächssituationen

Zeit- und Selbstmanagement

- Die Bedeutung und Steuerung der eigenen Einstellung
- Selbstmotivation und Stärkung der positiven Einstellung
- Optimierung der Besuchs- und Wochenplanung
- Instrumente zur persönlichen Zielplanung und -erreichung

MEIERHOFER UND PARTNER

Giessereistrasse 16
CH-8005 Zürich
www.meierhofer-partner.ch

Tel +41 43 960 30 11
Fax +41 43 960 30 12
info@meierhofer-partner.ch