

Inhalte und Ziele des Impulsprogramms!

Angebotsprozess

- Verhalten bei Anfragen: Wann und wie wird offeriert?
- Terminziele: Fristen für Angebotserstellung und Nachfassen
- Verantwortlichkeiten: Wer fasst welche Offerten nach? Wie erfolgt Absprache, Information und Kontrolle zwischen ID und AD?

Erfolgreich nachfassen

- Erarbeiten und trainieren von Nachfassleitfäden
- Trotz Einwänden zum Abschluss
- Erfolgreich verhandeln
- Optimale Wirkung am Telefon
- Zusatzverkäufe beim Nachfassen
- Coaching von Life-Nachfasstelefonaten

Erfolgreich mit sich selbst umgehen

- Die 3 Säulen des Erfolgs
- Die Bedeutung und Steuerung der eigenen Einstellung
- Jedes Nachfassen ist ein Kundenkontakt und eine Chance
- Die Wirkung der eigenen Persönlichkeit
- Selbstmotivation und Stärkung der positiven Einstellung

Systeme und Instrumente

- Nutzung der vorhandenen Systeme zur Optimierung und Steuerung des Angebotsprozesses
- Welche Informationen und Daten sollen wie erfasst werden
- Wie können diese Informationen gezielt genutzt werden

Coaching

- Wie kann der Angebotsprozess durch die Vorgesetzten begleitet und unterstützt werden
- Der Vorgesetzte als Coach
- Erfolgreiches coachen der Mitarbeiter

MEIERHOFER UND PARTNER