

Effektiv akquirieren - Erfolgreiches Nachfassen von Mailings und Angeboten!

für **Geschäftsführer, Marketing-, Vertriebs-, Verkaufsleiter und Mitarbeiter, die den Erfolg ihrer Angebote sicherstellen und die ihre Auftragsquote erhöhen wollen**

Termin **19.04.2010**
von 9.00 bis 17.00 Uhr

Ort **Holiday Inn Bautzen**
Wendischer Graben 20
02625 Bautzen

mit **Elsbeth Pohl-Roux**

Zum Thema

Telefonieren Sie Ihren Angeboten bzw. schriftlichen Kundenkontakten nach? Oder bleiben diese wichtigen Kundenbetreuungs-Anrufe wegen des sonstigen Tagesgeschäfts immer auf der Strecke? Das Tagesgeschäft nicht vernachlässigen und trotzdem durch eine gute Organisation und Vorbereitung erfolgreich Angebote nachfassen ist das Ziel dieses Seminars.

Im Erfahrungsaustausch werden weitere Nachfassideen, unabhängig vom Telefon, erarbeitet und diskutiert.

- Wir haben Interesse an einer Inhouse-Schulung.**
- Wir sind am Thema interessiert, aber der Termin passt nicht, bitte rufen Sie uns an.**

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
per Fax 0351/8322422
über Internet www.rkw-sachsen.de
als E-Mail wbildung@rkw-sachsen.de

Anmeldung zum RKW-Seminar 67-0922
Effektiv akquirieren
in Bautzen am 19.04.2010

Vor- und Zuname Funktion

Firma/Anschrift
.....

Telefon/Fax Beschäftigte

E-Mail..... Datum/Unterschrift

Methodik

Vortrag, Diskussion, Einzel-, Gruppenarbeit

Inhalte

- **Vorbereitungsphase**
- **Effektive Planung und interne Organisation**
 - Zeitliche und personelle Organisation/Koordination
 - Was müssen Sie beachten?
 - Welche Mitarbeiter sollen eingebunden werden?
 - Welchen zeitlichen Rahmen müssen Sie verfolgen und einhalten?
 - Verfolgung des internen Ablaufs
 - Wie kann der reibungslose Ablauf sichergestellt werden?
 - Erstellung eines Gesprächsleitfadens Was muss Ihr Leitfaden für Punkte enthalten?
 - Ziele definieren
 - Gesprächseinstieg
 - Aktive Fragestellung und aktives Zuhören
 - Wie können Sie Ihren Kunden für Ihr Unternehmen gewinnen?
 - Einwandbehandlung
 - Zusammenfassung des Ergebnisses
- **Aktive Phase am Telefon**
 - Ihre Nachfassanrufe
 - Gesprächseinstieg, -eröffnung und -lenkung
 - Motivationspunkte
 - Einwandbehandlung
 - Termine, Kaufabschlüsse bzw. Nachbetreuung
 - Gesprächsabschluss
 - Die Töne zwischen den Zeilen
 - Der positive Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern/-situationen
- **Nachbereitungsphase**
 - Nachbetreuung des Kunden
 - Wiedervorlage der Ergebnisse
 - Terminvereinbarungen koordinieren und einhalten
 - Erneuter Kundenkontakt und der richtige Weg - persönlich, schriftlich, telefonisch!

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen, Imbiss und Pausenversorgung 270,-- € zzgl. ges. MwSt.

Fragen zum Seminar 67-0922 beantworten Ihnen

Margitta Schanze 0351/8322-333

Ramona Laudel 0351/8322-331

Anmeldungen

Sichern Sie sich Ihren Platz und faxen Sie uns Ihre Anmeldung. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Teilnehmerkarte und eine Wegbeschreibung. Die Rechnung schicken wir Ihnen nach der Veranstaltung, bei mehrtägigen Veranstaltungen nach dem 1. Tag.

Kostenfreie Stornierungen sind bis 5 Werktage vor Veranstaltungsbeginn möglich. Die Veranstaltung muss ausfallen? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich. Zahlen müssen Sie selbstverständlich nichts. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der RKW Sachsen GmbH. Übernachtungshinweise erhalten Sie mit der Wegbeschreibung, notwendige Buchungen nehmen Sie bitte selbst vor.

RKW Sachsen GmbH
Freiberger Straße 35
01067 Dresden