

Workshop Telefonakquise

Beginn: 19 Uhr

Dauer: ca. 30 Minuten

Inhalt:

Werden nach der Neueröffnung die Kunden ihr Geschäft stürmen? Werden sie Sie mit Aufträgen überhäufen, so dass Sie in Arbeit ersticken werden?

Aufwachen! Wir alle leben in einem von Wettbewerb gekennzeichneten Markt. Kunden informieren sich, häufig über das Internet - Sie stehen einer großen Zahl von Anbietern gegenüber. Und jeder will ein Stück vom großen Kuchen.

Wie bekommen Sie nun die ersten Aufträge? Welcher Strategie bedienen Sie sich? Über welchen Weg ebnen Sie den ersten Kontakt, um den Kunden von sich und von Ihrem Angebot überzeugen zu können?

Telefonakquise als Teil einer Gesamtstrategie ist heutzutage ein unverzichtbares Instrument auf dem Weg zur Neukundengewinnung. Wie der erste Kontakt am Telefon aussehen kann, auf welche Fallstricke Sie achten müssen und welcher rhetorischen Mittel Sie sich bedienen können, soll in einem 30-minütigen Workshop vermittelt werden.

Voraussetzungen:

Es wird empfohlen Schreibutensilien mitzubringen.

Workshopleiter:

Barbara Sohn, Inhaberin OneCall
Bankkauffrau

Anmeldung:

Da die Teilnehmerzahl für die Workshops begrenzt ist, wird um Anmeldung gebeten, unter: sohn@one-call.de