



Kaltakquise

Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



Ziele:

Die Teilnehmer erweitern in diesem Vertriebsseminar ganz gezielt ihre bereits vorhandenen verkäuferischen Kenntnisse und Fähigkeiten insbesondere in der Entwicklung und Umsetzung einer erfolgreichen Strategie zur Neukundengewinnung auf Basis der I.K.E.A. Methode.

Schwerpunkt des Trainings liegt in der Überwindung von Türhütern, in der Formulierung und Anwendung von „Interesse-Weckern“ und in der Nutzung einer zielführenden Fragetechnik. Die Teilnehmer werden die Techniken und Methoden erleben und in Simulationen trainieren. Die Wichtigkeit der persönlichen Grundeinstellung wird verdeutlicht und Möglichkeiten aufgezeigt, diese positiv zu verändern.

Inhalte:

- ▶ Notwendigkeit und Nutzen der Kaltakquise
- ▶ I.K.E.A. Prinzip
- ▶ Strategieentwicklung
- ▶ Informationsgewinnung
- ▶ Kundennutzenformulierung
- ▶ Schlüsselmotivationen
- ▶ Türhüter
- ▶ Türöffner/Interessewecker
- ▶ Die Macht von Fragen
- ▶ Besorgtheitsfragen
- ▶ Häufigste Einwände
- ▶ Positive Einstellung

Zielgruppe:

Erfahrene Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst

Didaktik/Methoden:

Vortrag, Film, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele und Rollenspiele
incl. Feedback, Erfahrungsaustausch

Seminardaten:

Dauer: 2 Tage.
Empfehlung: 8 bis maximal 12 Teilnehmer

Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243
info@lorenz-seminare.de