

Anmeldung

Fax: 02373 919542

Ich melde mich zu der Veranstaltung [V01-16] verbindlich an:



Teilnehmer:

Name/Vorname

Position

Tätigkeitsschwerpunkt

E-Mail-Adresse für die Anmeldebestätigung

Mobil-Telefon

Ort

Termin

Datum/ Unterschrift

Rücktrittsrecht:

Bei einer Stornierung (nur schriftlich möglich) bis 4 Wochen vor der Veranstaltung, erheben wir eine einmalige Bearbeitungsgebühr von 50 Euro. Erfolgt die Stornierung erst danach, müssen wir Ihnen die volle Veranstaltungsgebühr in Rechnung stellen. Selbstverständlich kann ein angemeldeter Teilnehmer einen Vertreter benennen, ohne dass zusätzliche Gebühren anfallen.

B|O|A GmbH

Walramstraße 15
58706 Menden

Telefon: +49 2373 919541
Fax: +49 2373 919542
info@boa.de
www.boa.de



B|O|A GmbH

Wir schaffen Mehr Wert

**„Telefonvertrieb—
systematisch, nachhaltig,
konsequent“**

**aktuelles Tagesseminar
aus dem**

**SEMINAR-PROGRAMM
der
B|O|A GmbH**

*„Lernen ist wie Rudern
gegen den Strom.
Hört man damit auf,
treibt man zurück.“*

Laozi (Chinesischer Philosoph)

B|O|A—SEMINARPROGRAMM

Erwarten auch Ihre Kunden in zunehmenden Maße eine aktive serviceorientierte Ansprache durch Ihre Vertriebsmitarbeiter?

Wenn dem so ist, liegen Sie voll im Trend.

Passiver Verkauf war gestern, heute sind die Mitarbeiter mehr und mehr aufgefordert aktiv auf Kunden und Neukunden zuzugehen—und das bereits am Telefon.

Hier ist Umdenken gefragt. Sie sind aufgefordert, Kunden bzw. potenzielle Kunden anzurufen, um deren Bedarfslage zu erfragen und dabei die Besonderheiten Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung darzustellen. Und dabei sind Sie nur einer von Vielen und begegnen Ihrem Gegenüber nicht immer in geeigneten Situationen.



Und trotzdem—hier können Sie erfolgreich sein. Schon an dieser Stelle können Sie durch eine serviceorientierte Ansprache überzeugen.

Mit System, Motivation und Nachhaltigkeit starten Sie hier einen konsequenten Weg der Neukundenbindung. Gerne zeigen wir Ihnen Möglichkeiten, um von vornherein erfolgreich zu sein.

NEUKUNDEN-AKQUISE AM TELEFON [V01-16]

MOTTO: „DER ERSTE EINDRUCK ENTSCHIEDET“

Eintägiges Telefontraining

Im Rahmen dieses Seminars werden die Teilnehmer mit der Systematik und den Besonderheiten einer erfolgreichen Telefonakquise vertraut gemacht.

Inhalte

- Der Telefonakquise-Prozess
- Gute Vorbereitung beginnt beim Briefing
- Dokumentation der Ergebnisse
- Kein Gespräch ohne Ziel
- Es folgt immer eine Aktivität
- Telefon „Knigge“
- Verbindlicher Gesprächsausstieg
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

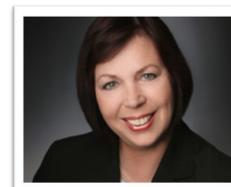
Zielgruppe

Das Seminarangebot richtet sich an alle Personen im Unternehmen, die aktiv neue Kunden gewinnen wollen.

Methoden

Trainerinput, Kurzvorträge, Gruppenarbeit anhand von Praxisbeispielen

DIE REFERENTIN :



„In nur wenigen Sekunden entscheiden wir intuitiv, ob uns der Gegenüber sympathisch ist oder nicht—und das auch am Telefon.“

Maria Elisabeth Schmidt Autorisierte Beraterin und Dozentin der Offensive Mittelstand

Geschäftsführende Gesellschafterin der B.O.A. GmbH aus Mendен, berät seit rund 20 Jahren vorwiegend kleine und mittlere Unternehmen in ganz Deutschland.

Nach ihrem Studium der Betriebswirtschaftslehre arbeitete sie vorwiegend in der stahlverarbeitenden Industrie in Bereichen der Marktforschung, Geschäftsfeldauswahl und Vertrieboptimierung.

Als zertifizierte IBWF-Beraterin und Moderatorin Wissensbilanz berät sie insbesondere mittelständische Unternehmen bei vertrieblchen Herausforderungen.

Ort, Termine

Hagen, ARCADEON Hotel
24.05.2016

09.00 Uhr bis 16.00 Uhr

Teilnahmegebühr

625,00 Euro zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr beinhaltet Pausenverpflegung, Mittagessen und Arbeitsunterlagen.