
Aktives Telefonmarketing

Aktives Telefonmarketing zur langfristigen Kundenbindung und Kunden(re)aktivierung.

Nur wer Stammkunden langfristig bindet, Kunden kontinuierlich reaktiviert und neue Kunden gewinnt, kann heute im immer stärker werdenden Wettbewerb überleben. Telefonmarketing bietet dabei eine kostengünstige und hoch effiziente Möglichkeit der Kundenansprache. Durch das telefonische „Ohr am Markt“ können Unternehmen mit aktivem Telefonmarketing gezielt Kundengruppen ansprechen.

Die Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen im Vertrieb Innen- und Außendienst
Mitarbeiter/innen in Call- und Kundencentern

Die Ziele:

Mit aktivem Telefonmarketing gewinnen Sie nicht nur Neukunden und binden Stammkunden langfristig an Ihr Unternehmen. Richtig eingesetzt erhalten Sie auch wichtige Marktinformationen für das Unternehmen: Welche Produkte setzen Ihre potentiellen Kunden zurzeit ein? Wer kauft bei welchen Mitbewerbern? Wie hoch ist der Jahresbedarf? Wann ist der voraussichtliche Bedarfszeitpunkt?

Die Inhalte:

Ihre Mitarbeiter/innen lernen:

- Was Sie für Ihren **Akquiseerfolg** unbedingt wissen sollten.
- Wie **präsentieren** Sie das Unternehmen und die eigene Person sicher?
- Wie bereiten Sie sich optimal auf Projekte im **Aktiven Telefonmarketing** vor?
- Wie sie Alternativen für einen interessanten **Gesprächseinstieg** finden.
- Wie überwinden Sie die „**Vorzimmerbarriere**“?
- Wie ergründen Sie die Bedürfnisse und **Motive** Ihrer (potentiellen) Kunden?
- Wie sie Gespräche zielorientiert "führen" und mit **Einwänden** souverän und erfolgreich umgehen können.
- Wie vereinbaren Sie qualifizierte **Termine** am Telefon?
- Wie führen Sie das Gespräch kundenorientiert und erfolgreich zum **Abschluss**?

Legen Sie Wert auf „seriöses“ Telefonmarketing? Möchten Sie langfristig zufriedene Kunden binden? Dann finden Ihre Mitarbeiter/innen die Antworten in diesem Seminar.

Die Methodik:

Ein Workshop-Seminar, optimal abgestimmt auf die Anforderungen im Verkaufsalltag. Abwechslungsreich gestaltet durch Vortrag-Dialog, Gruppenarbeit, Beispiele und Praxistrainings. Mit Anregungen, die Ihre Mitarbeiter/innen in der täglichen Praxis gleich umsetzen können.