



Offenes Telefontraining „Der rote Faden zum Kunden!“

Dieser Trainings-Workshop ist **100 % praxisorientiert**. Wir erarbeiten und trainieren gemeinsam einen seit vielen Jahren bewährten **Leitfaden**, der sofort für alle aktiven Kunden-Telefonate umgesetzt werden kann:

- Willkommens-Telefonate
- Terminvereinbarung mit Quoten über 70 %
- Bestandskunden-Betreuung
- Cross-Selling und Up-Selling
- Kaltakquise-Telefonate

Schwachstellen werden erkannt und können sofort ausgeglichen werden. Die Teilnehmer lernen **bewährte Lösungen** kennen. Das gibt den Teilnehmer/innen **Sicherheit**, fördert **Vertrauen, Kundenbindung** und verbessert die Ergebnisse. Gleichzeitig kann dieser bewährte rote Faden die „**Aufschieberitis**“ beenden und viel **Zeit** rund um Kunden-Telefonate sparen.

■ Zielgruppe

Alle, die wichtige Kundenkontakte am Telefon haben und ihre Sicherheit und die Ergebnisse verbessern wollen: Außen- und Innendienst, Fach- und Kundenberater/innen, Service-Abteilungen, Selbständige und Freiberufler.

Neue Mitarbeiter/innen **und** "alte Hasen", Fach- und Führungskräfte, die Ihre Verkaufswerkzeuge schärfen, Ergebnisse verbessern und den Aufwand senken wollen.

Anwender des roten Fadens berichten über Terminvereinbarungsquoten deutlich über **70 Prozent**. Bei guten Angeboten liegt die einzig logische Grenze bei 100 %.

■ Wie viele Kunden gehen am Telefon verloren?

Immer mehr Interessenten und Kunden nehmen über das Internet Kontakt auf, das Telefon wird immer wichtiger. Auch in der **Stammkunden-Betreuung und -Pflege** entscheidet oft der Kundenkontakt am Telefon über "Top oder Flop".

Wer nicht professionell telefonieren kann, verliert Kunden an die Konkurrenz: Wie viel Umsatz geht da verloren? Wie viel Potenzial schlummert vermutlich in Ihren Telefonkontakten?

Alle Teilnehmer erhalten ausführliche **Seminarunterlagen** und den bewährten **Leitfaden-Entwurf** als Word.docx. Den können Sie sofort verwenden und auf Ihre Aufgabenstellung individuell anpassen.



So kriegen Sie jede(n) am Telefon!

Wie funktioniert die Entscheidungszentrale im Kundenkopf? **Emotionen** entscheiden:

Wer die „**Kaufknöpfe**“ kennt, richtig „drückt“ und aktiviert, erzielt **bis zu 100 % Erfolgsquote**.

Wir schauen gemeinsam „in den Kundenkopf“: Wie fallen die überwiegend **emotionalen Entscheidungen** für **oder gegen Termin, Angebot und Personen?**

Mit den Tools aus der Hirnforschung bekommen Sie einen echten **Wettbewerbsvorsprung**. Anwender:

„... wird der beste März aller Zeiten!“ (s. Seite 3)

■ Trainer: Eckart Krüger (Q-Pool 100)

Eckart Krüger ist einer der profiliertesten Vertriebs- und Telefontrainer in Deutschland. **Zertifiziert vom „Q-Pool 100“**, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -Berater e.V. Nach Studium TH Darmstadt 7 Jahre Geschäftsführer eines Dienstleistungs-Unternehmens. **Seit 1992 Vertriebs- und Telefontrainer** in mittelständischen Unternehmen und Großunternehmen. Einer der wenigen Vertriebstrainer, der von **Dr. Hans-Georg Häusel, dem „Papst“ von Neuro-Psychologie** und Neuro-Marketing persönlich ausgebildet wurde.

Die Inhalte dieses Trainings finden Sie auf Seite 3.

■ **Sichern Sie sich Ihren Platz, indem Sie Seite 5** ausfüllen und faxen oder per E-Mail senden.

Teilnehmerzahl: Maximal 8 Teilnehmer/innen

Zeitraumen: „**Morgens hin, abends zurück!**“

Wir starten um **13:00 Uhr** und arbeiten 6 Stunden intensiv (2 Kaffeepausen) an den Themen, **Ende ca. 19:00 Uhr**,

Ort: **64293 Darmstadt**, 7 Taximinuten vom ICE Hbf entfernt.

■ **Fragen?** Beantworten wir gerne!

Wollen Sie ein Telefontraining für Ihr Team **im Unternehmen** durchführen oder für Ihre Geschäftspartner? Bitte Angebot anfordern unter **Telefon +49(0)6151 800 36 10** oder **E-Mail: krueger@akquise-werkzeuge.com**



Stichworte zu den Inhalten

Die Teilnehmer/innen arbeiten **6 Stunden** an ihrem **individuellen Leitfaden** in einer kleinen Gruppe von maximal 8 Teilnehmer/innen. Das ermöglicht intensives Arbeiten und genügend persönliche Zuwendung durch den Trainer für jeden einzelnen. Sie bekommen einen vollständigen roten Faden, lernen und trainieren die folgenden Punkte:

- Vollständiger **Überblick über alle 7 Schritte** auf dem bewährten Leitfaden „Der rote Faden zum Kunden“, inklusive **Zusammenarbeit im Team**.
Im Einzelnen:
- **5 Kardinalfehler**, mit denen Sie Kund(inn)en garantiert vergraulen – und die Sie deshalb auf jeden Fall vermeiden sollten!
- Jeder Teilnehmer entwickelt seine eigene **authentische "Klingende Visitenkarte"**, die sofort ausprobiert wird. Die individuelle "Klingende Visitenkarte" ist DAS bewährte "Wording" für die ersten Sekunden am Telefon. Wir üben viel, das gibt viel Sicherheit und sofort wertvolle Rückmeldungen. Dadurch kann alles sofort in die tägliche Praxis umgesetzt werden. Das ist sehr effizient und tausendfach praxisgeprüft in den letzten 25 Jahren.

3-stufiger Vertrauensaufbau

1	• Erster Eindruck
2	• Klingende Visitenkarte
3	• Starker Aufhänger





7-Sekunden-Regel

Das **Unterbewusstsein** entscheidet 85 % emotional: **Ja oder Nein?**

Wie steuern Sie das in Ihrem Sinne?

Umsatzturbine-180504-30 © eckart.krueger@akquise-werkzeuge.com 133

- **Der 3-stufigen Vertrauensaufbau** für jedes Telefonat stellt sicher, dass die Teilnehmer/innen in weniger als **45 Sekunden eine tragfähige Beziehung** am Telefon aufbauen und bei Gesprächspartnern ein gutes, vertrauensvolles Gefühl erzeugen. Nur mit dem schnellen Aufbau von Vertrauen am Telefon kommen Sie zum gewünschten Ziel!
- Optimale sekundschnelle **Vorbereitung** auf Kundentelefonate, eine wichtige Grundlage für den ersten Eindruck und für den Erfolg am Telefon



- Wie Sie **Körpersprache** wirksam einsetzen, um das Ergebnis positiv zu beeinflussen. Das ist ganz einfach, den meisten aber nicht bewusst!
- Warum die **7-Sekunden-Regel** so wichtig ist
- Wie funktionieren **Kundengewinnungsköder** am Telefon, mit denen sie in wenigen Sekunden nachhaltiges Interesse wecken? Manche nennen das auch **'Elevator-Pitch'**. Mit praktischen Beispielen.
- **Blick in den Kundenkopf:** Wie Sie mit den verschiedensten **emotionalen Kundentypen** sehr gute Ergebnisse erzielen. Eine kurze Einführung in die relevanten Ergebnisse der **Neuro-Psychologie**. Dieses Know-How hilft, mit allen Kundentypen bessere Ergebnisse zu erzielen
- **Fragestrategie:** Wie Sie durch gezieltes Fragen die richtigen Informationen bekommen und gleichzeitig den Kundentyp erkennen.
- Viele **Tipps und Tricks** aus der Praxis, wie Sie schneller als Ziel kommen
- Tipps rund um den **Telefonarbeitsplatz** schaffen Ordnung und geben Sicherheit

25 Millionen "Klingende Visitenkarten"

Allein in den letzten 10 Jahren wurden mehr als 25 Millionen „Klingende Visitenkarten“ von Anwendern in den verschiedensten Branchen am Telefon überreicht.

Begrenzte Teilnehmerzahl – wir empfehlen frühzeitige Buchung mit Seite 5 oder einfach per E-Mail an krueger@akquise-werkzeuge.com

Wie viele Abschlüsse brauchen Sie, damit sich dieser Tag für Sie gelohnt hat?





Teilnehmerstimmen

„Dieser März wird der beste März aller Zeiten!“

Benedikt Dernbecher, Geschäftsführer Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

"Das Beste was ich in den letzten 12 Jahren in der Richtung erlebt habe. Kann ich sehr empfehlen! Ich hab dadurch in den letzten Wochen einige Aufträge geholt."
Thomas Börnert, Geschäftsführer

"Ich wurde ermutigt, potentielle Kunden anzusprechen, an die ich mich bisher nicht herangetraut hatte. Unseren ersten Auftrag an die Lufthansa liefern wir nächste Woche aus!" Gudrun Rinne,

"Tolles Konzept!" Erich Holfelder

„Gutes Tempo, gute Dokumentation durch Unterlagen, sympathischer Coach“ Marit Forster

“Sollte jeder Verkäufer von Zeit zu Zeit machen“
Andreas Ehrmann

"Passt und war zum wiederholten Mal klasse!" Thomas Schulz, GF und Schulungsleiter

"Suuuper, sehr gut ... Akquise ist wie flirten!" Karin Schwind, Geschäftsführerin Makler-Unternehmen

"Herr Krüger benutzt dabei einen speziellen „roten Faden“, der bei allen Teilnehmern sehr gut ankommt. Methodik und Systematik seines Vortrages sind sehr gut verständlich." Dietmar Kübler, Geschäftsstellen-Leiter

"Besonders gut: Beispiele aus der Praxis" Jürgen Hübner, Verkauf

"Klingende Visitenkarte eingesetzt - gibt in der Tat mehr Sicherheit" Karen Wienefeld

“War echt klasse!“ Angeliqe Bell

"Ein Muss zur Vertrieboptimierung"
Jens Bautsch, Geschäftsführer

„Gesamteindruck: sehr gut! Man geht Themen anders an!“ Gökhan Bulut

"Ich bin froh, die Gelegenheit zur Teilnahme gehabt zu haben." Gerhard Frosch

„Die erhoffte Strategie wurde erarbeitet. Das erarbeitete Konzept funktioniert! Es hat mir sehr viel gebracht.“ Hendrik Kaczorek, Geschäftsführer

"Motivierend. hat mich als "alten Hasen" wieder "back to the roots" gebracht" (Birgit König)

"Sehr praxisnahes und inhaltlich super vorbereitetes und geführtes Seminar" (M. Kurz)

„Es hat mir sehr viel Spaß gemacht und ich habe sehr viel für mich mitnehmen können“ Gabriele Betz

„Ich fand den Tag super wertvoll und der Stil hat mir gut gefallen, es war insgesamt eine angenehm lockere Atmosphäre“ Gunter Krüger

„Kurz gesagt: Klasse! Alles wurde sehr klar und bildhaft dargestellt!“ Eva Kloss, Assistentin

„Sehr gut, geht auf die Teilnehmer und Praxis gut ein. Schafft sehr positive Atmosphäre, wirkt stärkend auf jeden Teilnehmer“ Weikert

„Guter Aufbau, die Übungen“ Roswita Gronemann

„Insgesamt sehr hilfreich auf dem Weg zur Erfolgs-optimierung“ Andreas Seipp,

„Bildhafte Gespräche funktionieren immer“ Josef Salé

„Praxisorientiert“ Annett Bürki

"Absolut notwendig!" Andrej Golikov

„Offenes, lebendiges Seminar“ Manuela Bletzer

"Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg!“ V. Goulios

„Hat mir sehr gut gefallen!“ Dr. Angelika Jahnke

„Sehr gutes Seminar“ Daniel Occhino



Referenzen

Addison AG	Goetzfried AG	Nehles Handels GmbH
A und O Werbung	Groth Feinwerktechnik GmbH	Netzschn Mohnpumpen GmbH
A+S Oberflächentechnik	GRUNDIG care & comfort	Neumatic
Berberich Papier	GTN Kommunikations- und	Nielsen Design
Boehringer Mannheim	Sicherungssysteme GmbH	Nightexpress Luftverkehrs-
BKK Krupp Thyssen + Partner	Hentschel GmbH	gesellschaft mbH
Bremer Umweltinstitut GmbH	Hermos GmbH	Norddeutsche Naturstein GmbH
Bürodial Ecos-Office-Center	Hoffmann GmbH	OHU
CEDIS GmbH	Hönigsberg & Düvel	pdu TAS
CEDIS Mechanical Engineering	HZD Hessische Zentrale für	peco Laborbedarf
GmbH	Datenverarbeitung	Plastic-Werk Kappich
Celsius Metech GmbH	i42 Informationsmanagement	Pro Konzept Immobilien
COM Software	GmbH	Prout AG
con delta consulting GmbH	IDAT GmbH	Prüftechnik Schneider & Koch Ing.
Conceptform GmbH	intakt GmbH	GmbH
DATAPLAN GmbH	IQI GmbH	Rainbow Gesellschaft für
DEKRA Umwelt GmbH	ITS GmbH	Naturprodukte mbH
Deutscher Managerverband	IGB Ingenieurgesellschaft mbH	Rasterclean
Deutscher Ring Versicherungen	Karstadt Quelle BKK	Readymix
DIDCAD Systeme GmbH	Metallgusstechnik Gustav	R+V Versicherung
Dionex GmbH	Imhäuser GmbH & Co. KG	REFA-Bundesverband
Dolge Systemtecnic GmbH	Infraserv GmbH & Co. Höchst	Roche Diagnostics GmbH
Dress-Line GmbH	KGIntakt GmbH	Rieco Druck + Daten GmbH
DSM Computer GmbH	Jaegerlacke Paul Jaeger GmbH &	Roesberg Engineering
Dr. Waldmann GmbH	Co. KG	Ingenieurgesellschaft mbH
Dr. Kornder GmbH & Co KG	<kes> DATAKONTEXT GmbH	RONDOTEST GmbH & Co.KG
Dress Line GmbH	Klüber Chemie KG	Rudolf Hillebrand GmbH
Duno Druck	Kübler GmbH	Automotive
Easy Browse EPServicegesellschaft	Kubus Verpackungen	Rohde & Schwarz Messgerätebau
mbH	Lenimedia GmbH	GmbH
Easyway GmbH	Lindner GmbH	Seeland Informatik GmbH
ecos office König Büro-	LLS Team GmbH	Siemens Programm- und
ESTADOR GmbH	Lueg GmbH	Systementwicklung GmbH
EMS GmbH	Lühmann, Kostal & Partner	STB GmbH & Co. KG
Endlich zu Hause	Magnetec	Somatex GmbH
Immobilienfinanzierung GmbH	M Type Media GmbH	Switch GmbH & Co. KG
Erbacher GmbH & Co. Betriebs KG	Maklernetzwerk	TechniDoc GmbH
Exponyl GmbH	March-Pumpen GmbH	Tellog GmbH
EuropTec GmbH	Memotec GmbH	Tesla CRM Software GmbH
F.A.D. Versicherungsmakler GmbH	Mathrotherm GmbH	Tryzna Verpackungen
F.A.Z. Infor-mationsdienste GmbH	MBV Entwicklung und	vioma GmbH
4 Productions GmbH	Konstruktion	Vogelsänger Studios
Filcom GmbH	MD-Metalltechnik	Wasser-Haindl Getränkevertriebs
Framepool AG	Messteam Bauhaus	GmbH
Funktel GmbH	Mtype Media GmbH	Wellcom Werbeagentur
Gerhardi Alutechnik GmbH	Müller-Mühle Betten	Xmedias GmbH
Glunz AG	MVD	Wella AG



Maximal 8 Teilnehmer/innen

>>> Per Telefax an 06151 800 36 19

oder E-Mail an sekretariat@akquise-werkzeuge.com

Telefon für Rückfragen: 06151 800 36 060

Termine für die Trainings-Workshops:

Freitag, 29.03.2019 von 13:00 bis ca. 18:30 Uhr [Frühbucher-Rabatt bis zum 19.03.19]

Dienstag, 09.04.2019 von 13:00 bis ca. 18:30 Uhr [Frühbucher-Rabatt bis zum 26.03.19]

Freitag, 10.05.2019 von 13:00 bis ca. 18:30 Uhr [Frühbucher-Rabatt bis zum 19.04.19]

Dienstag, 04.06.2019 von 13:00 bis ca. 18:30 Uhr [Frühbucher-Rabatt bis zum 14.05.19]

Freitag, 05.07.2019 von 13:00 bis ca. 18:30 Uhr [Frühbucher-Rabatt bis zum 14.06.19]

Beginn und Ende: Jeder Training-Workshop beginnt um 13:00 Uhr und endet um 19:00/19.15 Uhr

Trainer: Eckart Krüger

Trainingsort: Seminarraum der Akquise-Experten.de GmbH in 64293 Darmstadt.

7 Taximinuten vom ICE Bahnhof Darmstadt Hauptbahnhof. PKW: Eine detaillierte Anfahrtsbeschreibung erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Anmeldung

Zum Telefontraining „Der rote Faden zum Kunden!“

Ja, ich bin / wir sind dabei und buche/n folgende Termine und Teilnehmer:

Termin	Vorname Name:
.....
.....
.....
.....
.....

Rechnungstellung und Rabatte

Der Grundpreis beträgt pro Teilnehmer 230,- Euro + MwSt. Bei Anmeldung bis zum Frühbuchertermin abzüglich **15 % Frühbucher-Rabatt** (34,50) = € 195,50 + MwSt (€ 232,65). Zusätzlich erhalten Sie ab dem 2. Teilnehmer auf Ihrer Anmeldung, **10 % Mehrfachbucher-Rabatt**. Rechnung vorab, der Rechnungsbetrag ist fällig zum Trainingstag. Bis zum Frühbucher-Termin ist kostenfreie Stornierung möglich, danach kann ein Ersatzteilnehmer gestellt werden.

Rechnungsadresse (evtl. Stempel):

.....
.....
.....
.....

Telefon für Rückfragen:

Datum, Unterschrift 