



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 von den Teilnehmern sofort in die eigene Praxis umgesetzt werden kann.

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

Der Trainer ist langjähriger Praktiker und zeigt Ihnen anhand vieler Beispiele aus der Praxis, wie Sie exzellenten Kontakt am Telefon herstellen und ihre Ziele erreichen.

■ 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 %.

■ Trainer: Eckart Krüger (Q-Pool 100)

Eckart Krüger ist Vertriebs- und Telefontrainer seit mehr als **25 Jahren**. Er ist **zertifiziert vom „Q-Pool 100“**, der offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und -Berater e.V. Studium TH Darmstadt, danach 7 Jahre Geschäftsführer eines Dienstleistungs-Unternehmens. Seit 1992 Vertriebs- und Telefontrainer in mittelständischen Unternehmen und Großunternehmen (z.B. Wella AG, Boehringer Mannheim, F.A.Z. Informationsdienste), bei der IHK, mit vielen Selbständigen und Freiberuflern. Mitglied Beratergruppe Strategie e.V. Autor in vielen Fachzeitschriften und Blogs



■ Zahlen, Daten, Fakten

Die Begrenzung auf **maximal 8 Teilnehmer/innen** ermöglicht intensives Arbeiten und stellt sicher, dass alle Teilnehmer genügend Zuwendung vom Trainer bekommen.

■ Anreisefreundlicher Zeitrahmen und Ort:

Wir starten um **13:00 Uhr** und arbeiten 6 Stunden intensiv (2 Kaffeepausen) an dem Thema. **Ende ca. 19:00 Uhr**, Trainingsort ist **64293 Darmstadt**, Nähe A5 BAB Weiterstadt, 7 Taximinuten vom ICE Hauptbahnhof Darmstadt entfernt.

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

Inhalte dieses Trainings finden Sie auf der nächsten Seite.

■ 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 -Pfle**ge 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 Telefon-Kontakten?

■ Sichern Sie sich Ihren Platz auf Seite 5

Wollen Sie dieses Training **in Ihrem Unternehmen** durchführen oder für Ihre Geschäftspartner? Bitte Angebot anfordern unter **Telefon +49(0)6151 800 36 10** oder **E-Mail: krueger@akquise-werkzeuge.com** Ihre Fragen beantworten wir gerne!



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 der Schnittstellen zur **CRM** (Kunden-Datenbank) und der **Zusammenarbeit im Team**. Im Einzelnen:

3 stufiger Vertrauensaufbau

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



7-Sekunden-Regel

Gefahr ohne guten Vertrauensaufbau:
Interessant wird schon hier verloren, kein Termin!
Umsatz und Folgeschäft geht zum Wettbewerb!

Umsatzturbine-180604-30 © eckart.krueger@akquise-werkzeuge.com 47

- 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.
- **Der 3-stufige 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!
- Wie Sie **Körpersprache** einsetzen, um das Ergebnis positiv zu beeinflussen (das ist vielen gar nicht bewusst)
- Die optimale **Vorbereitung** auf Kundentelefonate, eine wichtige Grundlage für den ersten Eindruck und für den Erfolg am Telefon
- Warum die **7-Sekunden-Regel** so wichtig ist

Praxisbeispiele



„... ich zeige Ihnen gerne vor Ort, wie Sie mit dieser **exklusiven** Immobilie am **erstklassigen** Standort ... **Top-Rendite** erzielen

„... ich zeige Ihnen gerne vor Ort alle **Zahlen, Daten, Fakten** im **Detail**, die können Sie dann in allen **Einzelheiten** vor Ort **genau prüfen** – damit Sie ganz **sicher** sind und die **richtige** Entscheidung treffen.

„... mit unserem **Rundum-Sorglos-Paket** haben sie **nie mehr Ärger** mit Mietern. Sie können ganz in **Ruhe ... genießen**. Der Garten bringt viel **Freude und Entspannung**.“

„... das müssen Sie **erleben**, wie **kreativ** die ... dieses **einzigartige** Juwel renoviert haben. Ich bin jedes mal **begeistert**, wenn ich diese **top-innovativen ... individuell** und **einzigartig** ...

- Die Teilnehmer lernen, wie **Kundengewinnungsköder** am Telefon funktionieren, mit denen sie in wenigen Sekunden nachhaltiges Interesse wecken. Manche nennen das auch 'Elevator-Pitch'.
- **Blick in den Kundenkopf:** Wie Sie mit den verschiedenen **emotionalen Kundentypen** sehr gute Ergebnisse erzielen. Eine kurze Einführung mit den für Telefonate relevanten Ergebnissen der Neuro-Psychologie. Dieses Know-How hilft, mit allen Kundentypen eine gute Beziehung aufzubauen.
- **Fragestrategie:** Wie Sie durch gezieltes Fragen die richtigen Informationen bekommen und gleichzeitig den Kundentyp erkennen.
- Viele **Tipps und Tricks** aus der Praxis
- 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

Wir senden Ihnen per E-Mail eine Bestätigung, wenn Ihre Anmeldung vorliegt. Dafür gibt es zwei Möglichkeiten:

- 1) Sie schicken eine formlose **Anmeldung per E-Mail**. Bitte nennen Sie den Termin des Telefontrainings und die Anzahl der gewünschten Teilnehmer.
- 2) Sie drucken das **Anmeldeformular auf Seite 5**, füllen es aus und **faxen es an 06151 800 36 19** oder scannen das ausgefüllte Formular ein und schicken sie uns **als E-Mail Anhang**.



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!" Angelique 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	Netzsch Mohnopumpen 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 Systemtechnik 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:

- 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]
- Dienstag, 06.08.2019 von 13:00 bis ca. 18:30 Uhr [Frühbucher-Rabatt bis zum 16.07.19]
- Freitag, 06.09.2019 von 13:00 bis ca. 18:30 Uhr [Frühbucher-Rabatt bis zum 16.08.19]
- Dienstag, 08.10.2019 von 13:00 bis ca. 18:30 Uhr [Frühbucher-Rabatt bis zum 17.09.19]
- Freitag, 08.11.2019 von 13:00 bis ca. 18:30 Uhr [Frühbucher-Rabatt bis zum 18.10.19]
- Freitag, 06.12.2019 von 13:00 bis ca. 18:30 Uhr [Frühbucher-Rabatt bis zum 15.12.19]
- Dienstag, 14.01.2020 von 13:00 bis ca. 18:30 Uhr [Frühbucher-Rabatt bis zum 23.12.19]

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 Anfahrtbeschreibung erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Anmeldung

Zum Telefontraining „Der rote Faden zum Kunden!“

Ja, wir sind dabei und buchen 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 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 