



Trainingscamp Architekten-Akquise mit Erfolg Für Anbieter in der Bau-, Innenausbau- und Einrichtungsbranche

Kennen Sie das? Sie waren eigentlich gut vorbereitet und motiviert. Trotzdem lief Ihr Telefonat nicht erfolgreich? Oft liegt es nur an Kleinigkeiten, wenn kein Termin zustande kommt.

Wie gut ist mein Leitfaden? Wie bin ich mit Einwänden umgegangen? Welchen Nutzen habe ich vermittelt? Welchen Aufhänger habe ich gewählt? Wie habe ich mich positioniert?

In diesem Trainingscamp werden wir gemeinsam die Themen rund um Vorbereitung und Durchführung der Telefonakquise praxisorientiert auffrischen und vertiefen.

Mit vielen praktischen Übungen trainieren Sie Ihre Nutzenargumentation. Mögliche Fehler werden erkannt und Sie lernen, wie Sie diese zukünftig vermeiden. Sie trainieren, wie Sie kreativ und schnell mit Einwänden erfolgreich umgehen können.

Zielsetzung:

- Feinschliff Telefonat
- Sicherheit gewinnen
- Terminquote steigern
- Und üben, üben, üben...

Teilnehmer:

Das Trainingscamp richtet sich an alle, die Architekten telefonisch erfolgreich(er) akquirieren wollen. Maximal 8 Teilnehmer

Datum: Siehe ‚Aktuelle Termine‘ bzw. auf Anfrage

Ort: Darmstadt

Dauer: 09:30 – 16:30 Uhr

Sie haben die Möglichkeit, eigene Fragestellungen bereits im Vorfeld einzubringen.

