

Telefonakquise im B2B

Anrufen mit Plan und Ruhe

Ihr Team kennt die Kunden, die Leistung und den Markt. Trotzdem bleibt der Hörer liegen. Der erste Satz fühlt sich holprig an, und die Sorge vor einem genervten „Kein Interesse“ ist größer als die Lust auf das Gespräch.

Im Workshop entwickeln Sie Ihren eigenen Gesprächsleitfaden. Ihr Team klingt danach wie ein Ansprechpartner, der die Branche kennt und etwas zu sagen hat.

Was Sie und Ihr Team mitnehmen

- Einen Gesprächseinstieg, der zu Ihnen und Ihrer Branche passt
- Ihre Leistung in zwei Sätzen so beschreiben, dass Ihr Gesprächspartner zuhört
- Gelassen mit Zentrale und Vorzimmer umgehen
- Antworten auf „Kein Interesse“ und „Schicken Sie mal was“
- Jedes Gespräch mit einem konkreten Ergebnis beenden, zum Beispiel einem Termin
- Echte Anrufe vorbereiten und gemeinsam üben

Nach dem Workshop

Ihr Team hat feste Telefonzeiten in der Woche. Der erste Satz sitzt, und nach dem Gespräch steht ein Termin im Kalender.

So läuft der Workshop

Sie buchen den Workshop für Ihr Team, bei Ihnen vor Ort in Hamburg oder online. Wir arbeiten an Ihren echten Fällen, damit Ihr Team am nächsten Tag direkt loslegt. Dauer, Gruppengröße und Schwerpunkte stimmen wir vorher gemeinsam ab.

Kostenloses Kennenlerngespräch

Wir schauen gemeinsam, wie der Workshop zu Ihrem Team passt. Termin vereinbaren: christinabodendieck.de/kontakt oder per Mail an info@akquise-plus.de