

Guerrilla Training am Donnerstag, 11. November 2010
in Berlin:

Die Kunst der Kaltakquise

Der Beginn einer guten Beziehung —
oder schon das Ende?



Inhalt

- Wie komme ich mit dem Telefon zu Interessenten?
- Unkonventionelle Methoden, um mehr Termine zu vereinbaren
- Einwandbehandlung am Telefon
- Regelmäßige Akquisition als Schlüssel zum Verkaufserfolg
- Übungs-Telefonate zum Erlernen der Methode im Training
- 11 mögliche Ziele eines Anrufs
- Anpassung der Techniken an das eigene Produkt oder Dienstleistung

Zielgruppe

- Der Außendienst, der eigene Termine vereinbart.
- Der Innendienst, der Termine für den Vertrieb vereinbart.
- Existenzgründer und Selbständige, alle Branchen

Ziele

- Sie vereinbaren mehr Termine am Telefon und fühlen sich sicherer.
- Sie kennen die Einwände Ihrer Interessenten im Voraus und entkräften diese.
- Die Teilnehmer berichten von 30% bis 80% mehr Erstterminen nach dem Workshop!
- Erfolgreicher Umgang mit der Rezeption und dem Sekretariat beim Kaltanruf.

Termin/Ort

- Donnerstag, 11. November 2010, 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr
- Phoenix-Gründerzentrum, Am Borsigturm 40, 13507 Berlin
- Trainerin: Petra Owen

Wir würden uns freuen, Sie zu diesem interaktiven, an der Praxis orientierten Training mit Übungen begrüßen zu dürfen!



**FAX-Antwort: 030-480 97-172
oder Email: petra.owen@guerrilla.de**

Investition: 190,00 € zzgl. MwSt. pro Person inkl. Getränke und Gebäck in der Frühstücks- und Kaffeepause.

In der Mittagspause besteht die Möglichkeit, in den benachbarten Borsighallen günstig und vielfältig zu essen oder einzukaufen.

Verbindliche Anmeldung bis 05.11.2010*

- Ich nehme am Training „Die Kunst der Kaltakquise“ am **11.11.2010** in **Berlin** mit _____ Personen teil.
- Bitte schicken Sie mir die Rechnung zu.
- Ich habe noch Fragen, bitte rufen Sie mich an!
Sie erreichen mich von _____ Uhr bis _____ Uhr.

Meine Adresse:

Firma: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

Email: _____

Bitte schicken Sie mir Informationen zu weiteren öffentlichen Guerrilla Trainings:

- | | |
|----------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Guerrilla Marketing | <input type="checkbox"/> Präsentationstraining |
| <input type="checkbox"/> Guerrilla Verkauf | <input type="checkbox"/> Professionell Verhandeln |

- Bitte senden Sie mir Informationen über Ihr Seminarprogramm für Firmen.
- Bitte nehmen Sie mich in Ihren kostenlosen Email-Verteiler auf.

* Bei Nicht-Teilnahme fällt danach eine Stornogebühr von 33,00 € an. Bei voller Bezahlung wird die Summe mit Ihrer Teilnahme am nächsten öffentlichen Guerrilla Workshop verrechnet.