



Optional
mit digitalem Coach

In Kooperation mit:

everskill

Coaching & Personalentwicklung

arowa Inhouse Trainingsbeispiel

Nachfolgend finden Sie eine exemplarische Agenda für ein arowa Inhouse Training zum Themenbereich A4: **Professionelle Telefonakquise: Zeitgemäß & nachhaltig**.

Beispiel-Agenda

- Grundsätze & Prinzipien erfolgreicher Telefonakquise
- Aufbau & Phasen telefonischer Akquisegesprächen
- Souveräne & zeitgemäße Gesprächseinstiege
- Erfolgreiche Dialog- & Fragetechniken
- Bedarfsbezogen & kundenspezifisch überzeugen
- Empathischer & erfolgreicher Umgang mit Einwänden
- Verbindlicher Gesprächsausstieg: Terminieren & abschließen
- Professionelles Telefonmarketing-Management

arowa Inhouse Trainings à la carte: Wählen Sie Ihre konkreten Trainingsziele!

Für ein erstes unverbindliches Angebot können Sie gerne individuelle Trainingsziele auswählen (optional). **Ihre Vorteile:**

- **Bedarfsbezogene Zielklarheit.** Sie planen Ihr Training auf der Basis eines transparenten inhaltlichen Zielfokus (Pflicht-/Kürthemen).
- **Leistungsbezogenes Trainingskonzept.** Sie erhalten bereits im Erst-Angebot bedarfsgerecht kalkulierte Optionen zum Trainingssetting - passgenau zu Ihrer Ausgangssituation (z.B. Dauer, Umfang, Gruppengröße, Budget, Lernformate, Trainer etc.).

■ Grundsätze & Prinzipien beim telefonischen Erstkontakt

- Dos & Don'ts: Grundsätze der Telefonakquise
- Positiver Mindset: Hemmungen & Schwellenängste überwinden
- Zielfokus, Kundenbedürfnisse & Erwartungshaltungen
- Gut auf Draht sein: Stimme, Stimmung & Stimulanz
- Grundlagen & Besonderheiten der „Telefon“-Kommunikation
- Bedarfsorientierte & zielfokussierte Fragetechniken
- Vertrauens- & Kompetenzvermittlung am Telefon
- Selbst- & Fremdwahrnehmung: Mein Akquiseprofil im Check up

■ Mentale Einstellung & Aktions-Fokus = Akquiseintelligenz

- Mindset & mentale Vorbereitung: Akquisekompetenzen
- Glaubenssätze bewusst machen & positiv reformulieren
- Umgang mit Frustration: Selbstmotivation & Einstellungsarbeit
- Aktives Hinhören als entscheidender Erfolgsfaktor
- Systematische Planung & Projektierung der Telefonakquise
- Zielgruppenwissen & Kundenpotenziale: Evaluation & Analyse
- Selbstorganisation: Vom Umsatzplan zur Umsetzungsplanung
- Akquisitionskonzepte optimieren & konsequent umsetzen

■ Aufbau & Phasen von Akquise telefonaten

- Zeitgemäße & souveräne Gesprächseröffnungen
- Kompakte & punktgenaue Kommunikation beim Erstkontakt
- Bedarfs-Check: Von der Fragetechnik zum Dialog-Kompass
- „Was bringt mir das?“ Dialogorientierte Nutzenargumentation
- Ihre TOP 5 Kundeneinwände proaktiv als Chance nutzen
- (Gesprächs-) Abschlusstechniken verbindlich anwenden
- Nach dem Call ist vor dem Call: Nachbereitung & Follow Up
- Gesprächskompass: Start-Ziel Strategien erarbeiten

■ * Spezielle Impuls-Themen: Telefonakquise (Auswahl) *

- Von der Telefonakquise zum systematischen Telefonmarketing
- „Typengerechte“ Gesprächsführung am Telefon
- Kontaktieren des „entscheidenden“ Ansprechpartners
- „Um was geht es denn?“ Den „Verzimmerdrachen“ zähmen
- Auf den Punkt I: Kompakte Unternehmenspositionierung
- Auf den Punkt II: Mögliche Kundenmehrwerte im Klartext
- Effizientes Kontakt- & Interessentenmanagement
- Professionelle Kundenakquise mit Web- & Video Tools

Sonstige Themen & Lernziele:

Kombiniere & profitiere!

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung bei der inhaltlichen Abstimmung Ihres gewünschten Inhouse Trainings. Kontaktieren Sie uns einfach!

Unsere Kunden kombinieren das arowa Inhouse Trainingskonzept A4 häufig mit einzelnen Themenbereichen aus folgenden exemplarischen Trainingsmodulen:

A1

Erfolgreicher Start im Verkauf: Prinzipien & Fähigkeiten

A2

Erfolgreich im Verkauf & Vertrieb: Professionell & nachhaltig

B3

Selbst- & Zeitmanagement: Individuell & ganzheitlich



All-inklusive Leistungen (Präsenztrainings)

- ✓ Telefonische Beratung & Auftragsklärung
- ✓ Punktgenaue Abstimmung individueller Lernfelder (Pflicht-/Kürthemen)
- ✓ Ausarbeitung der Trainings-Konzeption
- ✓ Professionelle Seminarskripte & Arbeitsmaterialien
- ✓ Nachbereitete digitale Fotodokumentation
- ✓ Individuelle Praxistransferbriefe
- ✓ arowa Teilnahmezertifikate



Rabattierungsmöglichkeiten

Profitieren Sie von auftrags- & leistungsbezogenen Vergünstigungen, z.B. je nach

- **Dauer der Trainingsaktivität (ein- oder mehrtägig)**
- **Weiterbildungsumfang (Trainingsmodule/-gruppen)**
- **Gruppengröße (Kleingruppenpauschale)**
- **Trainings-Setting (z.B. Screening Einheit, Follow-Up)**

Je konkreter Sie uns über Ihr gewünschtes Trainingssetting informieren, desto bedarfsbezogener können wir Ihr Erst-Angebote kalkulieren.



Optionale Zusatzlösungen (kostenpflichtig/zubuchbar)

- Screening Einheit im Vorfeld der Durchführung** (Trainingsbedarfsanalyse bei Ihnen vor Ort)
- Individuelles Coaching-on-the-Job** (Vor und/oder nach dem Präsenztraining)
- Follow-Up Coaching** (z.B. via Skype, Telefon, Mail)
- Einsatz „Digitaler Coach“** (Smartphone App): Motiviert und begleitet die Teilnehmer nach dem Präsenztraining zur Umsetzung des Gelernten in der Alltagspraxis.



Gerne beraten wir Sie zu einem möglichen Einsatz unseres **digitalen Coachs (Smartphone App)** für Ihr Inhouse Training. Durch die Arbeit mit dem digitalen Coach wenden Ihre Mitarbeiter Ihre Trainingsziele 3-4 Mal mehr im Alltag an, als in Trainings ohne digitalen Coach.

Weitere Infos finden Sie HIER.

Senden Sie uns Ihre unverbindliche Angebotsanfrage / arowa Inhouse Trainings

Wünsche & Informationen zu Ihrem geplanten Inhouse Training, z.B. Hintergrund, Durchführungstermin, Besonderheiten etc. (optional):

Unternehmensdaten

_____ Firmenname	_____ Straße, Nr.	_____ PLZ/Ort
_____ Ansprechpartner, Abt./Position	_____ Telefon (Durchwahl)	_____ Fax
_____ Mail-Adresse	_____ Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen	

- Ich willige der Verarbeitung aller personenbezogener Daten zum Zweck der Weiterverarbeitung zur Erstellung eines unverbindlichen Erst-Angebot ein (www.arowa-trainings.de/datenschutzerklaerung).

Unverbindliche Angebotsanfrage absenden

Formular drucken

Formular speichern

arowa · TRAINING · COACHING · SEMINARE
 Stadtstraße 73
 D-79104 Freiburg
 Fon: +49 (0)761 389299-72
 Fax: +49 (0)761 389299-74
 E-Mail: info@arowa-trainings.de

www.arowa-trainings.de