

SO VERBESSERN SIE IHRE ERFOLGSQUOTE AM TELEFON.

Spitzenverkäufer überall auf der Welt haben Wege gefunden, wie wir das Akquirieren von Neukunden produktiver gestalten - und dabei noch Spaß haben können. Jetzt können Sie lernen, diese Techniken anzuwenden, per Telefon souverän Termine zu verkaufen und neue Kunden zu gewinnen.

Sie lernen, sicher durch den modernen Hindernisparcours von «Türwächtern», Anrufbeantwortern und Mailboxen zu steuern, die Ihnen den Zugang zu den Kunden versperren.

Dieses Seminar ist voll von neuen Ideen, praktischen Tipps und gibt Ihnen Anleitungen für den ganzen Akquisitionsprozess, von der Planung bis zum Nachfassen. Sie werden damit mehr qualifizierte Besuchstermine bekommen, mehr neue Kunden gewinnen und mehr Vereinbarungen erzielen.

Investition: EUR 480,- + 20% MWSt.

3. November 2008 (1 Ganztage):
Best Western Hotel Ploberger, Wels

Weitere Termine auf Anfrage,
auch firmenintern

Anmeldung (Fax an: 01/9850523-33):

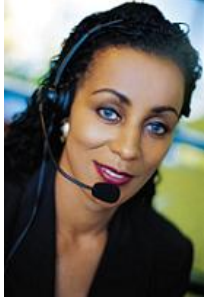
Ich melde mich verbindlich an zu „Neukunden gewinnen leicht gemacht“ am ... **(bitte Termin ankreuzen):**

Name (mit Titel).....
Rechnungsanschrift _Firma _Privat
Straße:
Telefon:
Email:

Firma:
PLZ, Ort.....
Mobil:

(Firmenmäßige) Unterschrift:

Ein Trainingsprogramm in 1 Tag



Was Sie lernen:

- Systematisch nach potenziellen Kunden suchen
- 7 Techniken, wie Sie sich selbst zur Kaltakquise motivieren können
- 10 bewährte Strategien, wie Sie an «Türwächtern» vorbeikommen
- Auf Anrufbeantwortern Nachrichten hinterlassen, die zum Rückruf bewegen
- Wie Sie sicherstellen, dass die potenziellen Kunden Ihren Anruf annehmen wollen
- Ihren 45-Sekunden «Werbepot» zum Neukundengewinnen entwickeln und präsentieren
- Wissen, wann Sie das Gespräch abbrechen und zum nächsten Kunden weitergehen

Information: Dale Carnegie Österreich
Bartensteingasse 2, A-1010 Wien
Tel. 01/9850523-14;
Email: office@dale-carnegie.at
Web-Info: www.dale-carnegie.at/NEU