TelactivSeminare®
...mit dem Telefon zum Erfolg

TelactivSeminare® – der Spezialist für Kommunikation: Face-To-Face oder Telefon!

Coaching Face-To-Face

© by TelactivSeminare®

TeilnehmerInnen:

MitarbeiterInnen im Vertrieb/Außendienst, die bei ihren Kunden Termine wahrnehmen möchten, die dem Verkauf oder einer Erst-Vorstellung eines Produktes und/oder einer Dienstleistung dienen. Auch die Präsentation des Unternehmens durch den Mitarbeiter ist ein wichtiger Punkt des Coachings Face-To-Face.

Inhalte/Themen in Auswahl:

Professionelle Argumentation, Kaufsignale des Kunden bemerken und nutzen. Einwände geschickt abfedern und Interessewecker platzieren. Sicheres Wecken von Interesse beim Käufer. Nonverbale Signale des Kunden deuten und für den Verkauf nutzen – nach NLP-Techniken. Abschlusstechniken lernen, die beim Verkauf effektiv wirken.

Vorgehensweise/Methodik:

Der Trainer ist bei Kundenbesuchen anwesend und beobachtet das Gespräch. Anschließend werden Feedback-Gespräche mit dem Mitarbeiter (natürlich ohne Anwesenheit des Kunden) geführt. Im weiteren Verlauf des Tages besucht der Mitarbeiter mehrere Kunden. Es erfolgen weitere Feedback-Gespräche im jeweiligen Anschluss an die Kundenbesuche. Es werden hilfreiche und sofort umsetzbare Tipps für den Mitarbeiter gegeben. Auch in dieser Trainingsform erhält der jeweilige Mitarbeiter im Anschluss an den Trainingstag einen Auswertungsbogen in schriftlicher Form überreicht. Im Gegensatz zum Livecoaching am Telefon jedoch werden hier noch zusätzlich die non-verbale Signale der Kommunikation fokussiert, thematisiert und verbessert.

Ziel:

Effizienzsteigerung im Vertrieb durch individuelle Ratschläge, die aus der Beobachtung der Kundengespräche stammen. Möglichkeiten zeigen, wie Mehrverkäufe (cross-selling, up-selling) generiert werden können.

Gruppengröße:

Ein bis zwei MitarbeiterInnen in Einzeltraining.

Dauer:

Jeder Mitarbeiter einen ganzen oder halben Tag.
Bei vertrieblichen MitarbeiterInnen werden so viele Kunden wie organisatorisch und zeitlich möglich ist, besucht.

Spezial-Seminare auf Anfrage!