

mensch und telefon

Dienstleistungen rund ums Telefonmarketing

Sehr geehrte Damen und Herren,

durch das Praxistraining „PROFESSIONELLE NEUKUNDENKONTAKTE PER TELEFON“ bekommen Sie Zugang zu qualifizierten neuen Interessenten und Kunden. Regelmäßig durchgeführte professionelle Kontakte per Telefon sind die Basis für eine sichere Auftragslage, dauerhafte Erträge und eine stetige Auslastung der Ressourcen. Und obendrein erhalten und profitieren Sie vom

- **Kundenwissen** (geübte Mitarbeiter erfragen notwendige Informationen über aktuelle und zukünftige Wünsche, Entscheidungskriterien und Ziele Ihrer potentiellen Kunden bereits während des ersten telefonischen Neukundenkontaktes).
- **Kundenwert** (geübte Mitarbeiter erhalten entscheidende Informationen, um Chancen bzw. Risiken einer möglichen Zusammenarbeit im Voraus zu bewerten. Das aktuelle und zukünftige Potential jedes einzelnen Kunden kann in kurzer Zeit, mit geringem Aufwand und niedrigen Kosten einfach beziffert werden. Aus qualifizierten Interessenten werden so mit geeigneten Maßnahmen gezielt neue Kunden.
- **Kundendialog** (aus dem ersten professionellen Neukundenkontakt per Telefon soll ein Dialog mit geübten Mitarbeitern entstehen, von dem beide Seiten profitieren: Der Zielkunde erhält genau die gewünschte Leistung und Sie erfahren, was Sie wie und wann anbieten müssen, um nachhaltig erfolgreich zu sein).
Der Weg dahin:

PRAXISTRAINING – ERFRISCHEND ANDERS

Ich unterstütze Menschen im Vertrieb darin, wie sie mit gutem Gefühl erfolgreich telefonieren.

Im Einzeltraining wird bei Ihnen vor Ort - mit Ihren eigenen Adressen – das Kontaktieren, Identifizieren, Analysieren und Qualifizieren aktueller und potentieller Zielkunden „live“ praktiziert.

Als Ergebnis erhalten sie konkrete Informationen, die sie im Anschluss an unser gemeinsames Praxistraining gewinnbringend weiterverarbeiten können. Dabei achte ich besonders auf die individuelle Situation, den Praxisbezug und die Umsetzbarkeit im Vertriebsalltag.

Das Einzeltraining ist erprobt, ohne Theorie sofort anwendbar und frei von „Verkaufstrainergelaber“. Mehr erfahren Sie, wenn wir mit einander telefonieren.

WARUM MANFRED GERBER?

Als Kunde erhalten Sie Erfahrung und Praxiswissen aus über 25 Jahren Aufbau, Weiterentwicklung und Wiederherstellung dauerhaft profitabler Geschäftsbeziehungen per Telefon.

Return on investment: Die Erfahrung meiner Kunden zeigt, dass durch dieses PRAXISTRAINING erfreuliche Zusatzumsätze mit neuen Kunden generiert werden. Umsätze, die die getätigte Investition in die Qualifikationen der VertriebsmitarbeiterInnen oft erheblich übersteigen.

SELBSTBILD

Mit gutem Gefühl erfolgreich telefonieren. Das ist der Schlüssel zum Erfolg und steht deshalb für mich beim Praxistraining „PROFESSIONELLE NEUKUNDENKONTAKTE PER TELEFON“ im Vordergrund.

Dabei bin ich Ihr freundschaftlicher Berater, Helfer und Impulsgeber. Ich frage nach, biete Unterstützung an, gebe Hinweise, erkenne Geleistetes an, ermutige zum Weitermachen.

Sind Sie auf das erfrischend andere PRAXISTRAINING neugierig geworden sind? Ich stehe Ihnen als Partner bei Ihrem Telefonmarketing gerne zur Verfügung und freue mich, wenn ich Sie unterstützen kann. Wenn Sie möchten, rufe ich Sie gerne zu einer Ihnen angenehmen Zeit an.

Zur telefonischen Terminvereinbarung klicken Sie einfach hier: [Rückrufwunsch](#)

Mit besten Grüßen

Manfred Gerber

mensch und telefon

Dienstleistungen rund ums Telefonmarketing

Dechbettener Straße 5-b
93049 Regensburg
Telefon: 0941|23 109

www.mensch-und-telefon.de