

## **Bei Anruf - Termin: Aktive Neukundenakquisition für Menschen im Vertrieb**

Das maßgeschneiderte Qualifizierungsprogramm für Ihre VertriebsmitarbeiterInnen bei der Neukundenakquisition und zur Reaktivierung bestehender Geschäftskontakte.

### **Telefoncoaching**

Das ist eine Kombination aus individueller Beratung, praxisorientiertem Training und persönlichem Feedback. Das oberste Ziel ist es, Ihre VertriebsmitarbeiterInnen persönlich zu unterstützen: Damit sie optimale Ergebnisse bei der Akquise Ihrer zukünftigen Kunden erreichen. Dabei wird es auch um Themen wie Zeit- und Adressmanagement, das eigene Kommunikationsverhalten und die Motivation der VertriebsmitarbeiterInnen gehen.

### **Zielgruppe**

VertriebsmitarbeiterInnen, die das Telefon professionell als schnellen, direkten und gewinnbringenden Weg zu neuen Interessenten und Kunden nutzen wollen.

### **Inhalt**

Dieses Coachingprogramm professionalisiert die Fähigkeiten Ihrer MitarbeiterInnen, damit bei der Kalt-Akquisition persönliche Erstkontakte positiv und erfolgreich gestaltet werden. Wir gehen zusammen mit Ihren VertriebsmitarbeiterInnen das Thema „Kaltakquise“ praktisch an:

- Beim „Live-Coaching“ direkt in Ihrem Unternehmen werden die MitarbeiterInnen unter realen Bedingungen, bei realen Telefonaten in Ihrem Telefonverhalten analysiert, unterstützt und erhalten unmittelbar Feedback vom Coach.
- Konkrete Auswirkung dieser Arbeit: Mehr Kontakte zu Ihren Zielgruppen, mehr Terminvereinbarungen, transparentes Reporting über den Erfolg der Neukundenakquisition, höhere Erfolgsquote bei den Telefonaten, mehr subjektive Sicherheit und professionelles Arbeiten beim Telefonieren.

### **Ziele**

Durch das persönliche Coaching erschließen sich für Ihre MitarbeiterInnen neue Erfahrungen, Erkenntnisse, Sichtweisen und Handlungsmöglichkeiten in der täglichen Akquise-Praxis. Das hilft Ihren MitarbeiterInnen langfristig bei der Neukundenakquise und stärkt sie bei dieser anspruchsvollen Arbeit:

- wie sie sich auf das erste Gespräch vorbereiten,
- wie sie die richtigen Ansprechpartner erreichen,
- wie sie ihre Angebote wirkungsvoll mitteilen,
- wie sie den Bedarf der potentiellen Kunden herausfinden,
- wie sie mittels Telefon besser Termine vereinbaren können.

## Vorgehensweise

### **Das Coachingkonzept:**

Zur Vorbereitung erhalten Sie von uns die Analysetools in Checklistenformat. Wir erarbeiten während unseres Analysetages in Ihrem Unternehmen aus Ihren Anforderungen und Zielen Ihr individuelles Coachingkonzept für Sie und Ihre Mitarbeiter.

### **Live-Coaching am Arbeitsplatz:**

Dieser Tag wird von Ihnen angekündigt. Die vereinbarten Ziele und Chancen werden durch das Management kommuniziert und terminiert. Der Coach verbringt bei Ihnen im Unternehmen einen Tag zusammen mit den MitarbeiterInnen, die ihre eigenen Akquise-Zielgruppen und Kunden anrufen. Diese Telefonate werden vom Coach begleitet, analysiert und kommentiert. Das ist eine sehr intensive, praxisorientierte Kalt-Akquisesituation, die den Schwerpunkt weniger auf „theoretisches Wissen“, dafür mehr auf die praktische Verhaltensebene, also die eigene Arbeitsorganisation, Disziplin, Kontinuität, Zielerreichung, Motivation und somit auf das eigene „Können“ der MitarbeiterInnen legt.

### **Telefonisches Coaching:**

Alle TeilnehmerInnen erhalten die Möglichkeit, innerhalb von vier bis sechs Wochen nach Ende der Live-Coachings, jeweils zwei halbstündige Telefonate mit dem Coach zu führen. Dabei werden Erfahrungen, Fortschritte oder Probleme „unter vier Ohren“ besprochen, Tipps & Tricks und Hilfestellung gegeben. Damit sichert das Telecoaching den langfristigen Praxistransfer.

### **Controlling:**

Begleitend zu diesem Coachingprogramm wird ein Controllingprozess etabliert. Wichtige Kennzahlen (Anzahl der Telefonate; Erfolgsquoten bei Terminvereinbarungen, etc.) werden ständig erfasst und die Zielerreichung dabei geprüft und dokumentiert.

### **Abschlussbericht:**

Nach Abschluss des Coachings erhält das Management einen aussagekräftigen, anonymisierten schriftlichen Bericht.

## Nutzen

Das Coachingprogramm für professionelle Akquisition und neue Umsätze funktioniert mit Langzeiteffekt: wirkt vorher, mittendrin und nachher:

- durch die Beurteilung und Analyse des Verkaufsprozesses anhand von Fragebögen und Checklisten,
- durch die Reflektion über die Organisation, den Verkaufsprozess und die Menschen im Verkaufsprozess,
- durch die Anwendung von neuen, wirksamen Vorgehensweisen für den Verkaufsprozess,
- durch aktive Neukundengewinnung und die Rückgewinnung von „schlummernden“ oder ehemaligen Stammkunden mit den professionellen Mitteln des Outbound-Telefonmarketings,
- Auswertung und Abschlussbericht.
- Zusätzlicher Nutzen: Ihre MitarbeiterInnen erleben das Coaching als motivierende Wertschätzung durch das Management.

## Investition

Das Coaching findet ausschließlich vor Ort in den Räumen der Auftraggeber statt. Die Investition ist abhängig von der Anzahl der TeilnehmerInnen und dem vereinbarten Coachingzeitraum.

Sprechen wir mit einander! Ein Angebot erhalten Sie gerne auf Anfrage.

*"Die Investition in das Coachingprogramm von MENSCH + TELEFON hat sich schon gelohnt: Wir haben bereits im Verlaufe des Coachingprogramms Umsätze realisiert, die diese Investition um das Mehrfache übersteigen. Unsere Mediaberater profitieren auch sehr davon, denn sie sind bei der professionellen Neukundenakquisition sicher geworden."*

(Volker Wefelmeier, Verkaufsleiter der Westfunk GmbH & Co. KG Essen, [www.westfunk.de](http://www.westfunk.de), ein Unternehmen der WAZ Mediengruppe, Westdeutsche Allgemeine Zeitungsverlagsgesellschaft GmbH u. Co. KG [www.waz-mediengruppe.de](http://www.waz-mediengruppe.de))

## Manfred Gerber

„Das Telefon ist der schnelle und direkte Weg, mit Menschen in Kontakt zu kommen. Keine noch so brillante Hochglanzbroschüre, kein noch so gelungener Internetauftritt kann das persönliche Gespräch ersetzen.

*Ich ermutige Sie, Ihr Telefon zur Pflege und Verbesserung Ihrer Kontakte und zur Gewinnung neuer Interessenten und Kunden einzusetzen. Mein Ziel ist es, Sie bei dieser zweifellos anspruchsvollen Aufgabe mit meinem Wissen und den Erfahrungen, die ich in den verschiedensten Branchen und in über 25 Berufsjahren sammeln konnte, wirkungsvoll zu unterstützen.“*

Seit über 10 Jahren bietet Manfred Gerber Menschen und Unternehmen seine Dienstleistungen rund ums Telefonmarketing als selbständiger Berater und Marketingfachmann für Vertriebsorganisation, Telefonmarketing sowie Kommunikation an. Seine Ausbildung zum „Gestaltungstherapeut“ ist dabei ein wesentlicher methodischer Hintergrund seiner Arbeit als Coach. Sein Wissen, Können und seine Erfahrung im Ein- und Verkauf hat Manfred Gerber in über 25 Berufsjahren gesammelt. Nach seiner Ausbildung zum Kaufmann bei einem internationalen Handelskonzern war er dort als Abteilungsleiter und Zentraleinkäufer tätig, bevor er als Vertriebsleiter in die IT-Branche wechselte. Erfahrungen konnte er darüber hinaus auch in vielen weiteren Branchen sammeln. Durch eigene regelmäßige Fortbildungen in den Themen Kommunikation, Gestalttherapie, Führung, sowie Stimm- und Körperarbeit qualifiziert er sich fortlaufend als Berater und Coach.

