

„Umzugsberater und Akquisiteure als Kundengewinner“

Ziel: Entwickeln eines „Sog-Effekts“ bei Prospektivkunden

Zielgruppen

Umzugsberater, Akquisiteure und Mitarbeiter im Vertrieb

2016–2023: Stimmen von Teilnehmern des Seminars auf die Frage: „Was war gut?“

Ich bin positiv überrascht!! Viele neue Erkenntnisse; Viele neue Impulse; - alternative Wege; - großer Ehrgeiz, das Erlernte anzuwenden; Alles; Der Inhalt des Tages, war sehr ausführlich für einen Tag; Viele neue Ideen und Gedanken; werde versuchen, viele Punkte in der Praxis anzuwenden; Komplexer, vielseitiger Einblick in den Verkaufsprozess; neuer Blickwinkel auf das Beratungsgespräch; - sehr informativ; Lockere, angenehme Atmosphäre; Offener Aufbau ohne Tische, Interaktion statt „Herunterbeten“ von Fakten

Inhalt des Intensiv-Seminars

Lebendiges, spannendes Seminar mit vielen Praxis-Übungen:

1. Aufbau einer emotional guten Beziehung zu neuen Kunden (Beziehungsmanagement)

Sie erlernen die wichtigsten Gesprächs- und Verhaltensbausteine für die ersten 15 Minuten in einem Kundengespräch. Worauf sollte der Umzugsberater/ Akquisiteur achten?

2. Qualifizierung des neuen Kunden

Sie üben die Phasen des Qualifizierungsprozesses:

- Was ist für den Kunden wichtig?
- Wer ist an der Entscheidung über den Umzug beteiligt?
- Wie hoch ist das Budget?

3. Angebotsführung

Sie nutzen die erlangten Informationen, um ein zielführendes Angebot zu erstellen

4. Einwand- & Abschlusstechniken

Sie trainieren angemessen und zielführend den Abschluss zu erlangen

Ihr Nutzen

- Gespräche werden empathischer geführt, die emotionale Bindung steigt
- Kunden fühlen sich besser verstanden, ein Vertrauensverhältnis wird aufgebaut
- „Maßgeschneiderte“ Angebotsführung mit hoher Erfolgswahrscheinlichkeit
- Erhöhen des Umsatzes, auch durch Umzugsnebenleistungen (z.B. Montage, Verpackung)
- Verbessern der Auftragsquote
- Höhere Kundenzufriedenheit

& Networking mit AMÖ-Mitgliedern

„Umzugsberater und Akquisiteure als Kundengewinner“

Ziel: Entwickeln eines „Sog-Effekts“ bei Prospektivkunden

Ihre Investition, Termine & Sonstiges

- Anzahl Teilnehmer: 10 – 15 Personen
- Investition: 469€ pro Person zuzgl. MwSt.; inkl. Kaffeepausen und Mittagessen im Hotel, ausführliche Teilnehmerunterlagen und sämtliche Kosten des Trainers
- **Termin: Dienstag, 19. November 2024; 10.00 – 18.00 Uhr**
- Veranstaltungsort

Mercure Hotel Köln West
Horbeller Straße 1
50858 Köln

- **Parkplätze:** Direkt am Hotel



Anmeldeschluss: 07. Oktober 2024; bitte nutzen Sie auch das Web-Portal amoe.de

Anbieter



extenso consulting
Dipl.-Kfm. Martin Poetsch
Unternehmenscoach für Vertrieb und Führung

- Experte für Verhandlungen in Verkauf und Führung
- 25 Jahre Erfahrung mit Kunden- und Jahresgesprächen
- Trainerausbildung (Mitglied im Sales Professional Q-Pool 100)
- Business Coach (dvct - zertifiziert)



extenso consulting ist spezialisiert auf Vertriebs-Training, -Beratung und -Coaching für mittelständische Unternehmen. Dieses umfasst insbesondere Trainings im Workshopformat für Außendienst / Verkäufer, Key-Account-Manager und Führungskräfte. <http://extenso-consulting.de/>

Martin Poetsch verfügt über umfangreiche Erfahrungen in leitenden Marketing- & Vertriebs-Funktionen bei Pepsi-Cola und tesa / Beiersdorf. Seit mehr als 14 Jahren ist der Diplom-Kaufmann und ausgebildete Trainer im Weiterbildungsmarkt aktiv. Zu seinen Kunden zählen Top-Markenartikel- und Dienstleistungsunternehmen aus der B2C-Welt. Für die AMÖ arbeitet er erfolgreich seit neun Jahren.

Teilnahmevoraussetzungen

- Die Teilnahme ist exklusiv AMÖ-Mitgliedern vorbehalten