

Aufträge steigern - Auslastung sichern mit eigenem Telefonmarketing

Themen und Inhalte

Die Kontaktherstellung und der Verkauf über das Telefon nehmen einen immer wichtigeren Platz im Marketing-Mix ein. Denn telefonische Verkaufsgespräche haben den entscheidenden Vorteil, dass der Verkäufer spezifisch und unmittelbar auf die individuellen Bedürfnisse und Wünsche des Kunden eingehen kann.

Wie diese Vorteile professionell genutzt und in klar strukturierte und erfolgreiche Telefongespräche umwandelt werden können, vermittelt der Referent Michael Wilberz.

Im Rahmen des Mandanten Aktiv-Seminars "Aufträge steigern - Auslastung sichern mit eigenem Telefonmarketing" wird dargestellt, wie eine Telefonaktion professionell geplant wird. Anhand von Praxisbeispielen wird gezeigt, wie diese optimal umgesetzt werden kann.

Die **Themen des Seminars** im einzelnen:

- **Planung** der Telefonkampagne - Vertriebstrichter als Akquisemodell
- Die **Segmentierung** - „Schrotflinte versus Scharfschützenmethode“
- Das **Mailing** - Anschreiben und Versandunterlagen
- Die **Telefonkampagne** - Kundenansprache und Terminvereinbarung

Referent

Michael Wilberz ist Diplom-Volkswirt und Fachkaufmann für Marketing und seit 1985 im Vertrieb für hochpreisige, erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen tätig.



Er verfügt über besondere Erfahrungen in der Erstkundenkontaktabahnung durch „Cold Calls“ und war in internationalen Firmen, wie auch in mittelständischen Unternehmen tätig.

Termin

Freitag, 14.9.2007 19.00 - ca. 21.00 Uhr

Ort

**Steuerberatungskanzlei Peter Mannherz,
Gewerbestraße 4b
78345 Moos**

Kosten

kostenlos - Anmeldung erforderlich!

FAX-ANMELDUNG 07732-3038

Peter Mannherz
vereidigter Buchprüfer, Steuerberater
Rechtsbeistand
Gewerbestraße 4b

D-78345 Moos

Info-Telefon: 0 77 32 / 99 81 - 0

Ja, wir sind interessiert und melden folgende Teilnehmer zum Seminar an:

1. Teilnehmer:.....

2. Teilnehmer:.....

Firma:

Straße:

PLZ/Ort:

Tel.: Fax.:

Datum/Unterschrift:.....