

# Akquise Power - telefonische Kaltakquise leicht gemacht

ZfU International Business School



02.10.2024 bis 03.10.2024 in Rüslikon

10.04.2025 bis 11.04.2025 in Feusisberg

01.10.2025 bis 02.10.2025 in Feusisberg

Die Telefonakquise ist die Königsdisziplin im Verkauf. Sie ist eine grosse, wenn nicht sogar die **grösste Herausforderung für Verkaufspersönlichkeiten** und meist nicht sonderlich beliebt. Dies zeigen zahlreiche Gespräche mit Verkaufsleitern und Verkaufsberatern. Zeitgleich ist sie unentbehrlich, da der Konkurrenzdruck stetig wächst und es **fahrlässig wäre, sich einzig auf Stammkunden zu verlassen.**

Um neue Kunden zu gewinnen, müssen die persönlichen **akquisitorischen Potenziale** - Nutzenargumentation, korrekte Einwandbehandlung, die bewusste eigene Wirkung am Telefon, persönliche Positionierung und vieles mehr - richtig angewandt und effektiv ausgeschöpft werden. So funktioniert die

Kaltakquise und kommt beim Gegenüber gut an. Mit den **richtigen Tools**, dem Kennen der **Erfolgsfaktoren** und dem **praxisorientierten Training** wird die **telefonische Kaltakquise einfacher, erfolgreicher** und macht Spass.

**CHF 2'980.00**

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

### Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

### Referenten



**Pascal Yves Schwartz**  
Geschäftsführer - benefit  
IMPACT AG

### Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

### Telefon bei Fragen

044 586 86 37

## Beschreibung

### Themenschwerpunkte

- Erfolgsfaktoren der Telefonakquisition zur Neukundengewinnung
- Persönliche Positionierung
- Mein Aufhänger - Nutzenargumentation
- Wer ist mein Kunde - wie «tickt» er?
- Einwandbehandlung und Hartnäckigkeit
- Meine Wirkung am Telefon
- Mein persönliches Telefonskript
- Fragetechnik für den Profi
- Mehr «FLOW» mit der richtigen Arbeitstechnik
- «Scharfer Schuss» - Möglichkeit von Echttelefonaten mit Coaching im Training

### Nutzen

- Sie erarbeiten und verinnerlichen die Erfolgsfaktoren für den Terminverkauf in der Telefon- und Kaltakquise.
- Sie sind fit in der Einwandbehandlung.
- Sie wissen, wie Sie Assistenzen für sich gewinnen können.
- Sie sind nach dem Training motiviert für die Kaltakquise und erfolgreich dabei.
- Sie generieren mehr Verkaufstermine (online/physisch).

### Teilnehmer

Das Seminar eignet sich nicht nur für angehende, sondern auch für erfahrene Verkäufer und Berater, welche eine Prise Motivation und wirksame Techniken suchen.

### Arbeitsmethode

Lernen gelingt besser, wenn Kompetenzen, die erlernt werden sollen, praktisch erprobt und geübt werden. Deshalb werden in unseren Powertrainings 70% der verfügbaren Zeit für die Praxisumsetzung eingesetzt. Für das Erarbeiten und Vermitteln neuer Fertigkeiten und Handlungswege werden rund 20% der Trainingszeit eingesetzt. Die restlichen 10% verwenden wir für eine effektive Transfersicherung.

### Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 – 17:00 Uhr

2. Tag: 08:30 – 16:30 Uhr

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)