Telefontraining Akquise

Aktives Telefonmarketing und Neukundenakquise im Griff

Ort:	**Bremen**
Termin:	**Do. 27.11.2025** von 09:00 bis 16:00 Uhr
Preis:	**€ 480,–** zzgl. MwSt., **€ 571,20** inkl. MwSt. pro Teilnehmer inkl. Catering

Beschreibung

Dieses interaktive Telefontraining stärkt die Motivation und innere Sicherheit aktiv und klar in der telefonischen Akquise zu sein. Sie verbessern die eigene Wirkung und Präsenz am Telefon und stärken ihre Persönlichkeit als Mitarbeiter im Verkaufsinnendienst. Zudem wird in dieser Telefonschulung die wirkungsvolle und engagierte Vorgehensweise bei der aktiven Kundenansprache, der Reaktivierung von Altkunden und Betreuung von Bestandskunden trainiert.
Am Ende des Telefontrainings haben Sie ein klares Bild und das notwendige Wissen für die erfolgreiche und verbindliche Akquise am Telefon.

Nutzwert

Das Telefontraining stärkt die Souveränität und Sicherheit bei der telefonischen Kundenansprache und fördert die Motivation direkt zum Hörer zu greifen. In dem Tageskurs erhalten die Teilnehmenden zudem konkrete Tipps für die erfolgreiche und wirkungsvolle Kommunikation für die aktive Kundenansprache, die Reaktivierung von Altkunden und die Telefonakquise von Bestandskunden. Am Ende des Seminares wissen die Seminargäste worauf es in der Telefonakquise ankommt und wie Sie direkt erfolgreich loslegen können.

Lernziele

- Die eigene Persönlichkeit und Wirkung für das aktive Telefonmarketing stärken
- Souveränität und Sicherheit in Akquise-Telefonaten verbessern
- Wirkungsvolle Rhetorik für die aktive Telefonansprache nutzen können
- Empathischer Umgang mit Neu- und Bestandskunden am Telefon können
- Telefonverkauf und Outbound Marketing erfolgreich meistern

Besonderheiten

Kleine Seminargruppe mit maximal 10 Personen
Praxiswerkstatt
Digitale Dokumentation der Veranstaltungsergebnisse

Veranstaltungsort
Das Seminar wird in einem Hotel in zentraler Lage und in der Nähe zum Hautpbahnhof stattfinden.

Catering inklusive
Die Lernmodule werden von kleinen Kaffeepausen und einem Mittagsimbiss unterbrochen.
Die Teilnahmegebühr versteht sich inkl. Catering.

Telefontraining Akquise

Aktives Telefonmarketing und Neukundenakquise im Griff

Ort: **Bremen**

Termin: **Do. 27.11.2025** von 09:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 480,–** zzgl. MwSt., **€ 571,20** inkl. MwSt.
pro Teilnehmer inkl. Catering

Themen

- Die eigene Motivation und Haltung bei der Telefonakquise: worauf kommt es an?
- Der professionelle Erstkontakt am Telefon – gut ins Gespräch kommen
- Verbindlich Termine mit Entscheidern erreichen
- Auf den Punkt gebracht am Telefon: Firma und Produkt sicher und motiviert präsentieren
- Empathische Bedarfsermittlung im Erstkontakt
- Grundlagen der wirkungsvollen Telefon-Rhetorik und Gesprächsführung
- Kunden empathisch abholen und typgerecht am Telefon ansprechen
- Einwände und Kundenfeedback aktiv für den eigenen Erfolg nutzen
- Tipps und Tricks für eine leichtfüßige Kommunikation am Telefon
- Kundengewinnung erreichen und Kundenzufriedenheit mit der telefonischen Betreuung sicherstellen

40 Teilnehmer haben das Seminar bewertet

Lernerfahrung	★★★★½
Praxisbezug	★★★★½
Fragen beantwortet	★★★★½
Empfehlung	★★★★½
Weiterempfehlung	★★★★½
Gesamtbewertung	★★★★½

Methoden

- Teilnehmerorientierte Bildungsdidaktik
- Themenzentrierter Erfahrungsaustausch
- Bearbeitung von konkreten Praxisfällen
- Muster und Leitfäden als Transferhilfen für den Alltag
- Individuelles Feedback durch die Trainer: in und Seminargruppe

Voraussetzungen

Dieses Telefontraining ist für jeden geeignet, der das aktive Telefonmarketing und die Neukundenakquise in den Griff bekommen möchte.

Seminar-Unterlagen

Digitale Seminarunterlagen, Fotoprotokoll der Flipcharts.

Zertifikat

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat der Kompakttraining GmbH & Co. KG

Kompakttraining GmbH & Co. KG

- Seit 2003 in allen deutschen Metropolen
- Kompaktes Wissen in kurzer Zeit
- Interaktive Seminararbeit mit Flipchart Illustrationen
- Kein Powerpoint Vortrag
- Diskussionen und Erfahrungs-austausch in der Seminargruppe

Unsere Trainer / -innen

- Fest angestellt & intern ausgebildet.
- Qualitätsüberwacht.
- Hochschulabschluss, BWL, Psychologie, Pädagogik.

Anmeldung

service@kompakttraining.de
040/80 81 375-41

Bitte senden Sie uns diese per Post, per Fax oder eingescannt per Mail.

kompakt training

☒ **Ja,** hiermit melde ich zu folgendem **Seminar** an

Thema:	**Telefontraining Akquise: Aktives Telefonmarketing und Neukundenakquise im Griff**
Ort:	**Bremen**
Termin:	**Do. 27.11.2025** von 09:00 bis 16:00 Uhr
Preis:	**€ 480,–** zzgl. MwSt., **€ 571,20** inkl. MwSt. (pro Teilnehmer inkl. Catering)

Folgende **Teilnehmer** melde ich verbindlich an:

Anrede, Vorname, Name:
Firma:
Straße: PLZ, Stadt:
Telefon: Fax:
E-Mail:

weitere Teilnehmer/innen:

Anrede, Vorname, Name:
E-Mail:
Anrede, Vorname, Name:
E-Mail:
Anrede, Vorname, Name:
E-Mail:

☐ Folgender **Koordinator** erhält eine Kopie der Seminarunterlagen:

Anrede, Vorname, Name:
Telefon: Fax:
E-Mail:

☐ Abweichender **Rechnungsempfänger** ist: Unsere Bestellnr./ Kostenstelle ist:

Firma:
Abteilung:
Anrede, Vorname, Name:
Straße: PLZ Stadt:
Telefon: Fax:
E-Mail:

Mit Absenden der Anmeldung nehme ich die AGB und Datenschutzerklärung zur Kenntnis und bin mit deren Geltung einverstanden.
Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und ca. 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. **AGB:** www.kompakttraining.de/agb/ **Datenschutzerklärung:** www.kompakttraining.de/datenschutz/

Datum, Stempel, Unterschrift:

Bitte senden Sie die eingescannte Anmeldung per E-Mail an service@kompakttraining.de, per Fax an: 040/80 81 375-41 oder per Post.

Kompakttraining GmbH & Co. KG
Bankstraße 6 · 20097 Hamburg
Tel. +49(40) 80 81 375-0
Fax +49(40) 80 81 375-41
E-Mail service@kompakttraining.de

Dipl.-Psych. Annette Feist
Dipl.-Kfm. Ingo Scheider
Hamburg HRA 118788
USt-IdNr. DE299551378

Bank Hamburger Sparkasse
IBAN DE04 2005 0550 1012 2185 31
BIC HASPDEHHXXX
Finanzamt Hamburg Hansa

Komplementär K3-Verwaltungs GmbH
Hamburg HRB 136021
Dipl.-Psych. Annette Feist
Dipl.-Kfm. Ingo Scheider

DiVA 2.8, 22-07-2025, 00:31:08 — ID 43189