

Effektive Beratungsleistung durchs Glasfaserkabel

04.12.2020, 08:14 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *elpa consulting*



elpa consulting hebt eigene Online-Akademie aus der Taufe.

Holzminen/Hannover/Weinheim. Was aufgrund der Corona-Kontaktbeschränkungen als notgedrungene Insellösung für laufende Beratungen begann, wuchs mit der Zeit, dem richtigen Equipment und steigender Akzeptanz zur vollwertigen und eigenständigen Sparte heran: Die elpaAkademie war geboren. „Ab sofort gehört sie zu uns und wir werden sie kontinuierlich mit weiteren E-Learning-Angeboten aufstocken.“, versichert Horst Emde, Geschäftsführer der elpa consulting.

Derzeit liegt der Fokus der Akademie auf dem Thema „Telefonmarketing“. Der richtige Umgang sowohl mit Bestands- als auch mit Neukunden per Telefon ist für jedes Unternehmen überlebensnotwendig. Für den optimalen Erfolg der Kursteilnehmer wird neu Erlerntes sofort in betriebsrelevanten Aufgaben angewendet und mit individuellen Einzelaufgaben vertieft:

- Wie reagiere ich effektiv auf Einwände?
 - Wie organisiere ich Kundenakquisition und erstelle einen Gesprächsplan dazu?
 - Wie variiert dieser Gesprächsplan bei meinen Bestandskunden?
- (Seminaufbau siehe Seite 2)

Neben drei Online-Live-Seminaren (über Zoom) mit jeweils 1,5 Stunden Dauer, ermöglicht ein vierwöchiger Zugang zum virtuellen Seminarhaus (elopage) das selbstständige Vertiefen des Seminarstoffs. Diese Online-Plattform ist 24 Stunden täglich und 7 Tage die Woche geöffnet. Dritter Bestandteil des Seminarangebots ist ein Impulstag (bei Einzelteilnehmern aus unterschiedlichen Firmen) an einem beliebigen Durchführungsort, der dem persönlichen Kennenlernen und dem Erfahrungsaustausch unter den Kursteilnehmern dient. Arbeiten alle Kursteilnehmer allerdings in der gleichen Firma, wird aus dem Impulstag ein Präsenztage in den Räumen des Mandanten: „Die Unterscheidung ist rechtlich notwendig. Nur wenn alle Kursteilnehmer aus einem Unternehmen kommen, ist eine Veranstaltung in diesem Unternehmen datenschutzrechtlich unbedenklich.“, erklärt der elpa consulting - Geschäftsführer.

Mit einem Zertifikat zum Abschluss wird jedem Teilnehmer die erfolgreiche Vermittlung von Basiswissen für eine erfolgreiche Kunden-Kommunikation bestätigt. „Wir sind außerdem problemlos in der Lage, unser Telefonmarketing-Seminar bezüglich der Zeiten und Personen an fast jeden Kundenwunsch anzupassen.“, konstatiert Horst Emde.

Der soziale Kontakt ohne räumliche Nähe ist in Corona-Zeiten einfach nur selbstverständlich und notwendig, demnächst vielleicht pragmatisch und effizient. „In diesen Pandemie-Zeiten sind wir gezwungen, auch die bislang selbstverständlichsten Abläufe in unserem Arbeitsalltag zu hinterfragen. Kontakt mit den Mandanten gehört in unserem Geschäft einfach dazu. Aber wir haben festgestellt, dass wir ohne die räumliche Komponente beim Kontakt fast genauso nachhaltig arbeiten können.“, erklärt Horst Emde. „Zwar wird ein Videochat niemals ein Gespräch ersetzen können, bei dem der Gesprächspartner sich im gleichen Raum befindet. Aber er ist eine gute, effektive und mit übersichtlichem Aufwand realisierbare Alternative.“, ist sich Emde sicher.

Online-Kurs

Telefonmarketing - zur Verkaufsunterstützung - Akquise Gespräche Im Angebot enthalten sind:

- Ein Zugang für 4 Wochen E-Learning im virtuellen Seminarhaus (elopage). Diese Online-Plattform ist 24 Stunden täglich und 7 Tage die Woche geöffnet.
- 3 Live-Online-Seminare mit jeweils 1,5 Stunden (über Zoom) werden zeitlich (wochentags zwischen 9:00 Uhr und 20:00 Uhr) mit unserer Beratung abgestimmt.
- 1 Impulstag / Präsenztage
- 1 Teilnehmerzertifikat für die Weiterbildungsmaßnahme

Inhalte zum E-Learning

- Vermittlung von Basiswissen für eine erfolgreiche Kunden-Kommunikation
- Kunden-Akquise und ihre Organisation
- Bearbeiten eines persönlichen Kommunikations-Projekts
- Erstellen eines Gesprächsplans zur Neukunden-Akquise
- Erstellen eines Gesprächsplans zur Bestandskunden-Telefonie
- Einwandbehandlung – auf Einwände gezielt reagieren
- Reflexionsmöglichkeiten im Kunden-Gespräch
- Einzelaufgaben und Feedback unserer Beraterin
- Interaktionsmöglichkeiten unter den Teilnehmern

Impulstag / Präsenztage

- Besprechen Sie Fragen und Herausforderungen mit unserer Beraterin vor Ort
- Vertiefen Sie Lerninhalte praxisnah
- Nutzen Sie die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch mit den Kursteilnehmern
- Nutzen Sie die Möglichkeit zum Netzwerken

Die Zugangsdaten sind personalisiert. Die Weitergabe an Dritte ist untersagt!

Wir begleiten Sie weit über diesen Kurs hinaus!

Ihre elpaAkademie (elpaakademie@elpa-consulting.de)

Autor: Horst Emde

Portrait

Die elpa consulting ist ein Beratungsunternehmen mit Niederlassungen in Holzminden, Hannover und Weinheim, spezialisiert auf die Belange und Herausforderungen mittelständischer Betriebe. Durch langjährige Erfahrung im deutschen Mittelstand verfügt die elpa über geballtes Wissen und ein Netzwerk an kompetenten Spezialisten. Kaum eine andere Industrienation der Welt verfügt über einen solch ausgeprägten Mittelstand wie wir in Deutschland. Mittelstandsbetriebe sind meistens Familienunternehmen und Inhaber geführt. Sie bilden das Herzstück und den Wachstumsmotor der deutschen Industrie, treiben Innovationen voran und schaffen Arbeits- und Ausbildungsplätze. Gleichzeitig stehen die Unternehmen heute vor zunehmenden Herausforderungen wie Nachfolge, Globalisierung und Controlling, um nur einige zu nennen.

Die Begeisterung und der Respekt für den Mittelstand sind die Grundlage für die Arbeit der elpa. Das ist die Basis für eine langfristig auf Vertrauen und Nachhaltigkeit aufgebaute Beziehung und Beratung.

News-ID: 1200805 • Views: 2564 (Stand: 02.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1200805/Effektive-Beratungsleistung-durchs-Glasfaserkabel.html>