
Warm werden mit der Kaltakquise

23.05.2012, 13:50 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

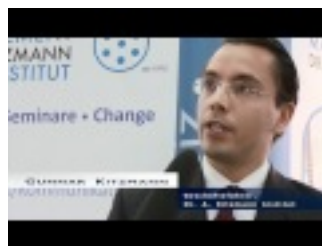
Pressemitteilung von: *Management-Institut Dr. A. Kitzmann*

SEMINARE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE
MANAGEMENT
DR. A. KITZMANN
INSTITUT



Auch in Zeiten des Internets gehört Kundengewinnung durch den direkten Kontakt per Telefon zu den wichtigsten und zugleich aber auch schwierigsten Aufgaben im Business-to-Business Umfeld. Der Anrufer muss dabei genau den richtigen Ton treffen. Er darf nicht zu aufdringlich sein, sollte sich aber auch nicht sofort abwimmeln lassen. Dies ist neben der Herstellung eines guten Gesprächsklimas die größte Herausforderung. Es gibt verschiedene Strategien, die dem Verkäufer bei seinem Auftrag helfen. Wichtig ist zum Beispiel, dass er mit Freude dabei ist und nicht zu versteift an die Sache herangeht. Das merkt der potentielle Kunde und wird verschreckt oder reagiert ablehnend. Schafft er es dagegen ein Gespräch mit dem Kunden in Gang zu bringen und sein Interesse zu wecken, ist ein großer Schritt getan. Ein häufiger Fehler ist, dass der Verkäufer einen Verkaufsmonolog hält, der nichts mit seinem Gegenüber am Telefon zu tun hat. Das gerade viel beschäftigte Menschen davon abgeschreckt werden, ist verständlich. „Darum ist es wichtig, die Zeit, die man während des Gesprächs hat, gut zu nutzen.“ sagt Dr. Gunnar Kitzmann

Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann bietet hierzu das „Überzeugen am Telefon – Geschäftserfolge durch überzeugenden Telefondialog“ an. Darin erfahren die Teilnehmer, wie sie am besten ihr Ziel erreichen und ihr Gegenüber am Telefon gleichzeitig mit einbeziehen. Darüber hinaus wird in dem Seminar behandelt, wann die beste Zeit für Akquise-Anrufe ist und wie der Anrufer das Vorzimmer passiert. Außerdem lernen die Seminarteilnehmer, mit welchen Fragen sie den Kunden verstehen und überzeugen können. Gerne können Sie sich auch persönlich beraten lassen bei der Umsetzung Ihrer Ziele! Tel: 0251/ 202050. Besuchen Sie auch unsere Website: www.kitzmann.biz



Portrait

Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann ist eine Weiterbildungseinrichtung, die sich vornehmlich an Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung wendet. Das Institut ist 1975 gegründet worden und hat sich auf die Weiterbildung von

Führungskräften spezialisiert.

Leiter des Instituts ist Dr. Arnold Kitzmann, Autor der Bücher „Massenpsychologie und Börse“, Gabler Verlag 2008, „Persönliche Arbeitstechniken und Zeitmanagement“, 3. Aufl. Ehningen 1998, „Grundlage der Personalentwicklung“, Lexika-Verlag München 1982 und „Das Assessment-Center“, BVB Bamberg, 3.Auflage 1990. Außerdem sind über 90 Artikel über die Arbeit des Instituts in Fachzeitschriften erschienen.

Derzeit arbeiten für das Institut 30 Trainer, die über eine abgeschlossene Hochschulausbildung verfügen und zusätzlich mehrere Jahre Praxis aufweisen. Die meisten dieser Referenten fühlen sich der humanistischen Psychologie verpflichtet.

Ziel des Instituts ist eine praxisgerechte Vermittlung der wichtigsten Schlüsselqualifikationen für Führungskräfte. Die zugrundeliegende Philosophie geht davon aus, dass auch in einer Leistungs- und Konkurrenzsituation wichtige menschliche Fähigkeiten im Vordergrund stehen. Der ermittelte Trainingsbedarf wird in maßgeschneiderten Trainingslösungen umgesetzt.

Auch in diesem Jahr empfehlen wir Ihnen unsere bewährten Seminare. Aus dem Themenbereich Kommunikation werden insbesondere die Veranstaltungen Rhetorik, Argumentations- & Überzeugungskraft, sowie Präsentationstechniken nachgefragt. In dem Bereich Führung, welchen wir als einen unserer Kernkompetenzen betrachten, erfreuen sich die Seminartitel Führungsverhalten, Change-Management und Assessment-Center besonderer Beliebtheit. Die Seminare Persönliche Arbeitstechniken & Zeit-Management und Projektmanagement stellen nach wie vor die Klassiker in dem Themenschwerpunkt Arbeitstechniken und Organisation dar. Den Bereich der Persönlichkeitsentwicklung haben wir nunmehr auf insgesamt 17 Seminartitel ausgebaut. Die beliebtesten hiervon sind Wie wirke ich auf andere?, Emotionale Intelligenz, Kreativitätstechniken, Persönlichkeitsentwicklung, sowie Stressbewältigung. Die Veranstaltungen Verkaufstraining und Preisargumentation & Abschlusstechnik ergänzen unser Seminarangebot im Bereich der Verkaufstechniken.

News-ID: 634765 • Views: 881 (Stand: 31.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/634765/Warm-werden-mit-der-Kaltakquise.html>