## Konkretes Wissen in kompakter Form



## **Telefontraining Akquise**

Aktives Telefonmarketing und Neukundenakquise im Griff



Ort: Online

Termin: **Do. 30.07.2026** von 10:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 480,-** zzgl. MwSt., **€ 571,20** inkl. MwSt.

pro Teilnehmer

#### **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

Wir treffen uns digital. Voraussetzung für die Teilnahme am Online Training ist die permanente Nutzung von Videokamera mit Audiowiedergabe und Mikrofon. Bitte achten Sie auf eine möglichst störungsfreie Lern-Umgebung und funktionsfähiges Internet.

#### Pausen-Zyklus

Unser Online Seminar beinhaltet wichtige Pausen-Zyklen Stellen Sie bitte sicher, dass Sie ausreichend Getränke und für die eingebaute Mittags-Zeit Pause eine passende Selbstverpflegung verfügbar haben

E-Mail service@kompakttraining.de

## Konkretes Wissen in kompakter Form



## **Telefontraining Akquise**

Aktives Telefonmarketing und Neukundenakquise im Griff



Ort: Online

Termin: **Do. 30.07.2026** von 10:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 480,-** zzgl. MwSt., **€ 571,20** inkl. MwSt.

pro Teilnehmer

#### **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

### 52 Teilnehmer haben das Seminar bewertet

Lernerfahrung
Praxisbezug
Fragen beantwortet
Empfehlung
Weiterempfehlung
Gesamtbewertung

#### 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 Erfahrungsaustausch in der Seminargruppe

#### **Unsere Trainer / -innen**

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

E-Mail service@kompakttraining.de

# Anmeldung service@komp 040/80 81 375 Bitte senden Sie uns diese per Post, per Fax oder eingescannt per Mail.

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

Telefontraining Akquise: Aktives Telefonmarketing und Neukundenakquise im Griff



X Ja, hiermit melde ich zu folgendem Seminar an

		Online		
11 1:::1	Termin:	<b>Do. 30.07.2026</b> von 10:00 bis 16:	00 Uhr	
ريون	Preis:	€ <b>480,-</b> zzgl. MwSt., € <b>571,20</b> ink	I. MwSt. (pro Te	eilnehmer)
- Folgende <b>Teilnehm</b>	or moldo	ich vorhindlich an		
		ich verbindiich an.		1
Anrede, Vorname, Nar	me:			
irma:				
traße:			PLZ, Stadt:	
elefon:			Fax:	
-Mail:				
/eitere Teilnehmer/i	innen:			
nrede, Vorname, Nar	ne:			
-Mail:				
nrede, Vorname, Nar	me:			
-Mail:				
nrede, Vorname, Nar	ne:			
-Mail:				
Folgender <b>Koor</b>	dinator e	erhält eine Kopie der Seminarunterlag	en:	
Anrede, Vorname, Nan		erhält eine Kopie der Seminarunterlag		
nnrede, Vorname, Nar elefon:		erhält eine Kopie der Seminarunterlag	en: Fax:	
nrede, Vorname, Nar elefon: -Mail:	me:	<b>gsempfänger</b> ist:		
nrede, Vorname, Nan elefon: -Mail: Abweichender <b>I</b>	me:	<b>gsempfänger</b> ist:	Fax: sere Bestellnr./	
nrede, Vorname, Nar elefon: -Mail: Abweichender <b>I</b> irma:	me:	<b>gsempfänger</b> ist:	Fax: sere Bestellnr./	
nrede, Vorname, Nan elefon: -Mail: Abweichender <b>I</b> rma: bteilung:	Rechnun	<b>gsempfänger</b> ist:	Fax: sere Bestellnr./	
nrede, Vorname, Nan elefon: -Mail: Abweichender <b>I</b> irma: .bteilung: .nrede, Vorname, Nan	Rechnun	<b>gsempfänger</b> ist:	Fax: sere Bestellnr./	
Anrede, Vorname, Nan elefon: -Mail: Abweichender I irma: Abteilung: Anrede, Vorname, Nan traße:	Rechnun	<b>gsempfänger</b> ist:	Fax: sere Bestellnr./ stenstelle ist:	
Anrede, Vorname, Nan Telefon: T-Mail: Abweichender II Tirma: Abteilung: Anrede, Vorname, Nan Straße: Telefon:	Rechnun	<b>gsempfänger</b> ist:	Fax: sere Bestellnr./ stenstelle ist:  PLZ Stadt:	
Anrede, Vorname, Nan Felefon: E-Mail: Abweichender II Firma: Abteilung: Anrede, Vorname, Nan Straße: Felefon: E-Mail: III Absenden der Anm Nach Eingang Ihrer Anm Vochen vor Veranstaltur vir die gesamte Seminar	me:  Rechnung me:  meldung neleldung erhangstermin körgebühr. Die	<b>gsempfänger</b> ist:	Fax:  sere Bestellnr./ stenstelle ist:  PLZ Stadt: Fax:  zur Kenntnis und lage vor Veranstalturei Nichterscheinen dtändlich ist eine Vert	ngsbeginn eine Rechnung. Bis zu zwei les angemeldeten Teilnehmers berechnen tretung des angemeldeten Teilnehmers
Anrede, Vorname, Nan Felefon: E-Mail: Abweichender II Firma: Abteilung: Anrede, Vorname, Nan Straße: Felefon: E-Mail: Vothen vor Veranstaltur vir die gesamte Seminar	me:  Rechnung me:  meldung neleldung erhangstermin körgebühr. Die	gsempfänger ist:  Un Ko  Time ich die AGB und Datenschutzerklärung elten Sie eine Anmeldebestätigung und ca. 10 Te sinnen Sie kostenlos stornieren. Danach oder be Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstvers g.de/agb/ Datenschutzerklärung: www.komp	Fax:  sere Bestellnr./ stenstelle ist:  PLZ Stadt: Fax:  zur Kenntnis und lage vor Veranstalturei Nichterscheinen dtändlich ist eine Vert	ngsbeginn eine Rechnung. Bis zu zwei les angemeldeten Teilnehmers berechnen tretung des angemeldeten Teilnehmers

DIVA 2.8, 14-11-2025, 23:00:01 — ID 46434

E-Mail service@kompakttraining.de