# Telefonakquise Training: Mit Leitfaden zum Erfolg

## Bestandskunden wecken - Neukunden akquirieren



Ort: **Online**

Termin: **Do. 25.02.2027** von 10:00 bis 16:00 Uhr

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

### Beschreibung

Dieses Telefonakquise Training ist ein praxisnahes Tagesseminar für alle, die in der aktiven Kundenansprache am Telefon sicherer, klarer und verbindlicher werden wollen. Im Mittelpunkt stehen professioneller Gesprächseinstieg, rhetorisch starke Formulierungen, verständliche Nutzenargumentation und eine Gesprächsführung, die Interesse weckt, ohne aufgesetzt oder drängend zu wirken.
Trainiert werden telefonische Ansprache, professionelle Bedarfsermittlung, und gelungene Produktvorstellung. Das Seminar arbeitet mit Leitfäden, praxistauglichen Formulierungen und direkt anwendbaren Gesprächsstrukturen – für mehr Sicherheit in der Telefonakquise und bessere Gespräche mit Entscheidern.

### Was Sie aus dem Seminar mitnehmen

Nach dem Seminar gehen die Teilnehmenden strukturierter, souveräner und verbindlicher in die aktive Telefonakquise. Sie können Akquisegespräche sicher eröffnen, natürlich ins Gespräch kommen, Bedarf gezielter erkennen und nächste Schritte klarer absichern.

Mit klaren Formulierungen wecken sie Interesse, ohne zu drücken, und steuern Gespräche am Telefon sauberer. Einwände nehmen sie ruhiger und professioneller auf und führen Gespräche verbindlicher zu Entscheidern, Vereinbarungen und nächsten Schritten.

### 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
- Telefonakquise 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

# Telefonakquise Training: Mit Leitfaden zum Erfolg

## Bestandskunden wecken - Neukunden akquirieren



Ort: **Online**

Termin: **Do. 25.02.2027** 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

**64 Teilnehmer haben das Seminar bewertet**

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

### Arbeitsformat

Dieses Telefontraining Outbound ist als Praxiswerkstatt für aktive Kundenansprache aufgebaut. Im Seminar werden telefonische Gespräche nicht nur besprochen, sondern konkret trainiert: von der Ansprache von Neukunden über die Reaktivierung von Bestandskunden bis zur Vereinbarung nächster Schritte im Vertriebsalltag.
Die Teilnehmenden arbeiten mit realistischen Praxisfällen aus ihrem eigenen Arbeitsumfeld. Es geht um die Produkte und Dienstleistungen im Wettbewerbsdialog. Aktive Telefonate, Übungen und direktes Feedback sorgen dafür, dass Sicherheit, Klarheit und Wirkung in der Outbound-Telefonie spürbar wachsen

### 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: | **Telefonakquise Training: Mit Leitfaden zum Erfolg: Bestandskunden wecken - Neukunden akquirieren** |
| Ort: | **Online** |
| Termin: | **Do. 25.02.2027** von 10:00 bis 16:00 Uhr |
| Preis: | **€ 480,–** zzgl. MwSt., **€ 571,20** inkl. MwSt. (pro Teilnehmer) |

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
Banksstraße 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, 17-11-2026, 12:55:28 — ID 48806