

Workshop



Innert **EINER**  
Minute zum  
Termin  
kommen.



**MenschenTrainer**  
patdippolito.com

**Pat D'Ippolito | MenschenTrainer**

Untersteckholzstrasse 26  
CH-4900 Langenthal

+41 79 631 41 58

trainer@patdippolito.com

[www.patdippolito.com](http://www.patdippolito.com)  
ein Unternehmen der DK Gruppe GmbH

# Innert **EINER** Minute zum Termin kommen.



Mit einem emotionalen „Aufhänger“ sofort das Interesse beim Gesprächspartner wecken und einen Termin automatisieren. Was ist ein emotionaler „Aufhänger“? Wie in einer Minute bei einem Neukunden zum Termin kommen? Mit dieser Methode kommst Du und Dein Team auf den Punkt und steigern dadurch die Performance.

## Themen Workshop

### Wie telefonieren?

Veränderungen Mensch&Markt - wie am Telefon umsetzen? Welche Telefentypen und wie die Stimmung erkennen? Wie in einer Minute erfolgreich zum Termin kommen? Warum die Bausteine Einstieg, Angebot und Abschluss? Wie Einwände konstruktiv behandeln? Wie mit NEIN's umgehen? Wie die Ansprechpartner besser erreichen?

*MEHRWERT für Dich und Dein Team: Gezielte und emotionale Ansprache der Kunden. Mehr Termine Neukunden erhalten durch kurzen Leitfaden.*

### Wann telefonieren?

Wichtig oder Dringend? Direkte und indirekte Aufgaben Verkauf - Anteile? Wie ist der Benchmark und die Performance in der Telefonakquise? Anzahl Wählversuche für einen Termin oder Zeitinvestition Telefonakquise? An welchen Tagen und zu welcher Zeit telefonieren? Zeitmanagement - aber wie?

*MEHRWERT für Dich und Dein Team: Priorisierung und kennen der Investitionszeit Akquise Neukunden. Mehr Termine Neukunden durch bessere Erreichbarkeit der Ansprechpartner.*

### Nachhaltig sein.

Der neu erarbeitete Telefonleitfaden NeuKundenHolen im Team trainieren. Das Gelernte mittels LiveActs (aktive Akquise Neukunden) OnTheJob umsetzen. Präzisieren und verbessern. Nachhaltigkeit mittels Aktionsplan Statistik TelefonieNeukunden generieren.

*MEHRWERT für Dich und Dein Team: Generieren von Nachhaltigkeit mittels diversen Aktionspläne und TrainTheTrainer. Mehr Termine Neukunden sind so garantiert.*



## Zielgruppe

Für SALES und alle Anderen welche täglich mit Menschen im Kontakt stehen und in allen Richtungen bzw. auf allen Ebenen verkaufen, kommunizieren und interagieren.

Natürlich werden die Kompetenzen im privaten Umfeld dadurch auch gefördert und verbessert.

## Organisation & Design

Das Projekt innert EINER Minute zum Termin kommen kann als zweiteiliger Workshop oder als EinzelSession beides mit allfälligen FollowUP's gebucht werden.

Einsätze als Speaker bei Meetings, Tagungen, etc. sind auch möglich.

### Workshop (zweiteilig)

KickOFF Workshop mit Management

Workshop's mit TeilnehmerInnen

OnlineCoaching und/oder Monitoring (Option)

FollowUP (Option)

Analyse/Auswertung mit Management

### EinzelSession

KickOFF Workshop mit Management

EinzelSession mit TeilnehmerInnen

OnlineCoaching und/oder Monitoring (Option)

FollowUP (Option)

Analyse/Auswertung mit Management

### Speaker

KickOFF Workshop mit Management

Einsatz als Speaker

Analyse/Auswertung mit Management

## Weitere Schritte

Gerne unterstütze ich Dich und Dein Team in diesem Thema.

Nimm einfach Kontakt mit mir auf und ich erstelle für Dich und Dein Team ein Grobkonzept sowie ein unverbindliches Angebot.

