

Dialog gewinnt – am Telefon!

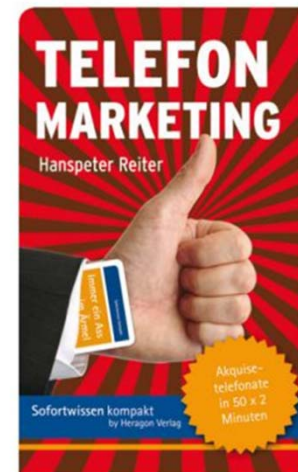


**Wie Sie als Freiberufler und KMU leichter
Kunden finden & Kunden binden.**

Programm = Leitfaden für heute

- Warum dieses Thema? Was kann HPR...?
- Kalt-Akquise: Hände weg?!
- Planung & Organisation = „halbe Miete“
- Gesprächs-Gestaltung optimieren
- SIE sind der Trumpf!
- Er-zielen Sie: Ergebnisse!
- Leitfaden individuell & situativ
- Ihre Möglichkeiten: Ausblick
- Fragen? Tipps!

***Womit
kann ich
Ihnen
dienen?***



Hanspeter Reiter: Dialog gewinnt!

Warum dieses Thema – heute?

- Wie akquirieren Sie in diesen Zeiten?

- Anzeigen
- Messen
- Direct-mail
- Internet, E-mail
- Kunden mitgenommen
-

- ***Interesse an zusätzlichen Aufträgen?***

- Was kann HPR beitragen?

- Kompetenz aus Erfahrung
- GABAL e.V.

- Was haben Sie davon?

- Erweitern Sie Ihre Möglichkeiten!
- Lassen Sie´s auf sich wirken...

Kalt-Akquise: Hände weg?!

- Mal rein hören ...
- Beispiele – aus der Praxis
- Kalt-Akquise - Reframen
- Lösungen – z.B.
 - E.....
 - V.....
 - A.....
- Beispiele – für Ihre Praxis
- Haben Sie Recht?



Hanspeter Reiter: Dialog gewinnt!

Planen & Organisieren: halbe Miete?

- Planen Sie!

- > Vorbereiten
- > Nachbereiten
- > Wen ansprechen?
- > Ziele, Angebote, EVA
- > Gespräch gestalten
- >

- Überprüfen Sie!

- Organisieren Sie!

- > Wer macht was?
- > Outsourcen?
- > EDV einsetzen?
- > Follow Up, Fulfillment
- > Testen Sie!
- >

- Passen Sie an!

Gesprächs-Gestalt optimieren

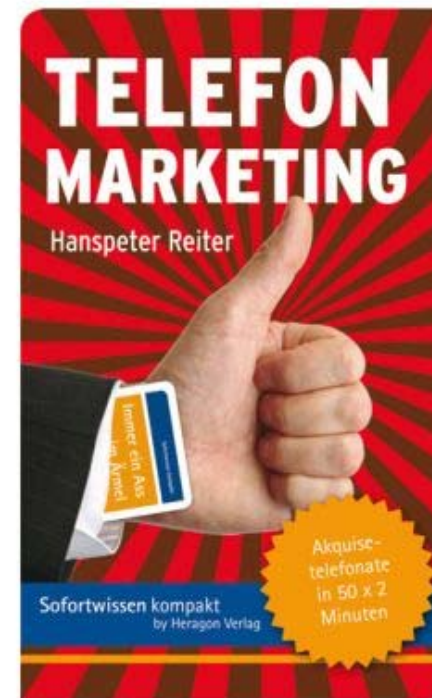
- Welchen Einstieg wählen Sie? „EVA“
- Welche Argumente überzeugen? „AIDA“
- Welche Antworten auf Einwand-Fragen? „Echo“
- Wie sprechen Sie mit Ihrem Partner? „W³“
- Welche Angebote haben Sie? „NEU“
- Welche Ziele erreichen Sie? >>>>>



Hanspeter Reiter: Dialog gewinnt!

SIE sind der Trumpf!

- Partie Karten gefällig?
- Häppchen für Häppchen
- KAM, sah und siegte ...
- Sympathie VLIEGT Ihnen zu!

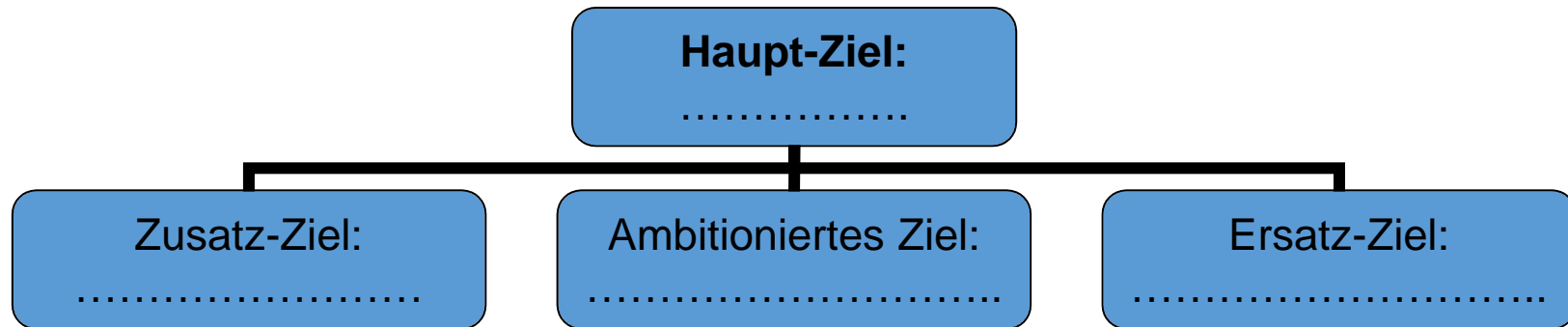


Hanspeter Reiter: Dialog gewinnt!

Sympathie VLIEGT Ihnen zu ...

V erständlich	
L autstärke	
I ntonation	
E motion	
G eschwindigkeit	
T onhöhe	

Er-zielen Sie: Ergebnisse!



Zum Beispiel:
Anfrage für
Interim Management
Beratung

Z.B.:
Auftrag für
Trainings-
Projekt

Zum Beispiel:
Qualifizieren
des Kontakts
Bedarf, Person

Leitfaden – individuell & situativ

Gruß: Einstieg	
Anknüpfen: EVA	
Beweise: Begründen!	
Antworten auf Einwand- Fragen	
Leistung: Ihr Angebot	

Hanspeter Reiter: Dialog gewinnt!

Ihre Möglichkeiten: Ausblick

- Outsourcing: Auftrag an Externe
– wen fragen Sie?
- Kooperieren: zusammen mit
Gleichgesinnten
- Weiterbilden I: Komplett-
Workshop & Coaching
- Weiterbilden II: Lesen, über-
setzen & umsetzen!



Fragen? Tipps! Zusammenfassung

- Ihre Fragen:

?

?

?

?



- Tipps:

- Do it yourself?

- Multiplizieren?

- Zwischen-Partner ernst nehmen?

- Nein akzeptieren?

- Wann anrufen?

- Zusammenfassend...



Gute Erfolge wünscht Ihnen...

- Hanspeter Reiter
www.dialogprofi.de
reiterbdw@aol.com
FON 0172-8908260
- Diverse Bücher zum Thema
... und das Heragon-Karten-Set
- Ihre Visitenkarte → 2x pdf per Mail!



Hanspeter Reiter: Dialog gewinnt!