

## Seminar „Erfolgreich Termine vereinbaren“

Steigern Sie Ihre Erfolgsquote bei der telefonischen Terminvereinbarung und lernen Sie, wie Sie künftig auch qualitativ viel bessere Termine haben, die nicht ständig ausfallen.

Segment 5 des kybernetischen Schulungsmodelles

### Seminarbeschreibung

Sehr viele Verkäufer müssen sich regelrecht dazu überwinden, überhaupt zum Hörer zu greifen und Termine zu vereinbaren. Das liegt zum einen daran, dass in vielen Fällen zu viele Anrufe benötigt werden um überhaupt einen Termin zu bekommen. Zum anderen liegt es auch daran, dass die vereinbarten Termine oftmals nicht das erwartete Potenzial haben oder sogar ausfallen. Das alles lässt sich vermeiden mit den Techniken, die Sie an diesem Seminar an die Hand bekommen. Sie werden lernen den Fokus nicht nur auf die Anzahl der Termine zu legen sondern auch auf die Qualität. Was bringen Ihnen 10 Termine, wenn sie kein Potenzial für guten Umsatz haben?



### Ihr Nutzen

Sie werden mehr und vor allem bessere Termine mit weniger Anrufen bekommen können. Mit diesen Techniken vorbereitet und vereinbart werden deutlich weniger Termine ausfallen. Während und nach diesem Seminar erstellen Sie Ihre persönlichen Skripte damit es Ihnen in Zukunft viel leichter fällt Termine zu vereinbaren. Ihr Selbstbild, Ihre Einstellung und Ihre Erwartungshaltung werden Sie nach diesem Seminar bewusst in die richtige Richtung steuern können.

**Folgende Themen werden Sie an diesem Seminar schwerpunktmässig lernen:**

### Erfolgreich Termine vereinbaren (2 Tage)

- Hemmungen/Angst überwinden zum Telefon zu greifen = mehr Chancen
- Eigene Einstellung und Organisation – durchstarten statt sich abzulenken
- Mein Selbstbild – wenn das stimmt, geht vieles wie von selbst = mehr Sicherheit
- Kybernetische Adressselektion = bessere Adressen = Qualitativ viel bessere Termine
- Pareto-Prinzip – ich brauche nicht Termine sondern gute Termine = grössere Geschäfte
- Vertrauen innert Sekunden am Tel. aufbauen – Kunde hört zu und legt nicht auf
- 8 Techniken damit ich Termine bekomme bei denen Andere auf Granit beißen
- Meine persönlichen Tel. Skripte – damit es mir in Zukunft viel, viel leichter fällt
- Entscheidungsweg am Tel. testen – nicht der Schmidlin sondern der Schmid ist gefragt
- Vorabklärung schon am Telefon = beim Termin viel schneller zum Abschluss kommen
- Den doppelten Umsatz mit der gleichen Menge Termine – viel Spass anstelle von Frustration
- Terminabsagen vermeiden = weniger Leerläufe = mehr Kontakte = mehr Umsatz
- Erwartungshaltung aufbauen – der Kunde soll gespannt sein wie eine Feder

Diese Segmente mit weiteren Themen sind auch im kybernetischen Schulungsmodell enthalten:

Segment 1: Verkäufe automatisieren (2 Tage)

Segment 2: Kunden richtig ergründen (2 Tage)

Segment 3: Einwände flexibel behandeln (2 Tage)

Segment 4: Verkaufsabschluss – Hypnotische Sprachmuster (2 Tage)

Segment 6: Angebote nachfassen – Preise durchsetzen (2 Tage)

Segment 7: Kybernetischer Verkauf an Messen / gehobener Ladenverkauf (2 Tage)

Auf [www.umberto.ch](http://www.umberto.ch) finden Sie auch zu diesen Segmenten die passenden Informationen.  
Bei Fragen stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung.

**Einfach ausfüllen und faxen an 0041 (0)52 368 01 89.**  
**Bei Fragen erreichen Sie uns unter 0041 (0)52 368 01 88 oder per Mail an [info@umberto.ch](mailto:info@umberto.ch).**

Durch die Vernetzung der einzelnen Techniken untereinander haben Sie den grössten Nutzen, wenn Sie mehrere oder gleich alle 7 Segmente buchen. Zudem erhalten Sie dadurch einen Preisvorteil in Form eines Mengenrabattes von bis zu 12%. Bitte kreuzen Sie bei Interesse an weiteren Segmenten den Kontaktwunsch unten rechts an.

**JA** ich möchte künftig erfolgreich Termine vereinbaren und melde mich für folgenden Termin an:  
(Bitte passenden Termin ankreuzen)

**Seminarort CH-8355 Aadorf TG, Gemeinde- & Kulturzentrum, 08:45 – 17:00 Uhr**

- |   |                                 |
|---|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> VK 105 Segment 5 Mo./Di. 27./28.06.2011<br>Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR | Erfolgreich Termine vereinbaren |
| <input type="checkbox"/> VK 106 Segment 5 Mi./Do. 18./19.01.2012<br>Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR | Erfolgreich Termine vereinbaren |
| <input type="checkbox"/> VK 107 Segment 5 Mo./Di. 27./28.06.2012<br>Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR | Erfolgreich Termine vereinbaren |

Seminarunterlagen, Mittagessen sowie Pausengetränke sind inklusive.

**Ihre Koordinaten:**

Name: .....

Firma: .....

Strasse: .....

PLZ, Ort: .....

Telefon: .....

Mobil: .....

Fax: .....

E-Mail: .....

Wie wurden Sie auf uns aufmerksam? .....

Ich bin an weiteren Segmenten interessiert und möchte vom Mengenrabatt profitieren. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.

**Diese Anmeldung am besten gleich faxen an 0041 (0)52 368 01 89 !**