



BEYREUTHER[®]
TRAINING



TRAININGSBLOCK 4

**Neukundengewinnung und
Empfehlungsmarketing
„Bei Gespräch Termin!“**



* (Wiederholungen von Präsenztrainings jeweils gegen Tagungspauschale)



Trainingsstruktur: Block 4: „Bei Gespräch Termin!“

1 Vorschau Block 4: „Bei Gespräch Termin!“

1.1 Vorschau Block 4: „Bei Gespräch Termin!“

2 Bereitstellungscenter: Lehr- und Lernmaterialien

2.1 Bereitstellungscenter: Lehr- und Lernmaterialien

3 Prolog

3.1 Willkommen

3.1.1 Was ist Kybernetik?

3.2 Mein wichtigstes Trainingsziel

3.3 Meine 7 Seminarziele

3.4 Warum Live-Telefonate meinen Lernerfolg vervielfachen?

3.5 Wie ich meine Akquiseziele sicher erreiche?

3.6 Meine 12 häufigsten bzw. gefürchteten Einwände

3.7 Warum in 9 von 10 Fällen Akquise-Blockaden verschwinden?

3.8 Warum herkömmliche Nutzenargumentation nicht mehr zieht?

3.9 Wie Sie die eigene Souveränität und Glaubwürdigkeit steigern können?

3.10 Was wir über Sekretärinnen wissen müssen

3.11 Kapitelprüfung 1: Prolog

4 Stufe 1.1: Sekretärin umgehen und mit Zielperson verbinden lassen [Direkttechnik]

4.1 Stufe 1.1: Bezeichnung

4.2 Stufe 1.1: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

4.3 Stufe 1.1: Syntaktischer Aufbau

4.4 Stufe 1.1: Trainerbeispiele

4.5 Stufe 1.1: Teilnehmerbeispiele

4.6 Kapitelprüfung 2: Prolog und Stufe 1.1

5 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufe 1.1

5.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufe 1.1

6 Stufe 1.2: Sekretärin umgehen und mit Zielperson verbinden lassen [Synonymtechnik]

6.1 Stufe 1.2: Bezeichnung

6.2 Stufe 1.2: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

6.3 Stufe 1.2: Syntaktischer Aufbau

6.4 Stufe 1.2: Trainerbeispiele

6.5 Stufe 1.2: Teilnehmerbeispiele

6.6 Kapitelprüfung 3: Prolog und Stufen 1.1 und 1.2

7 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1.1 und 1.2

7.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1.1 und 1.2

8 Stufe 1.3: Sekretärin umgehen und mit Zielperson verbinden lassen [Verblüffungstechnik]

8.1 Stufe 1.3: Bezeichnung

8.2 Stufe 1.3: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

8.3 Stufe 1.3: Syntaktischer Aufbau

8.4 Stufe 1.3: Trainerbeispiele

8.5 Stufe 1.3: Teilnehmerbeispiele

8.6 Kapitelprüfung 4: Prolog und Stufen 1.1 bis 1.3

9 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1.1 bis 1.3

9.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1.1 bis 1.3

10 Stufe 1.4: Sekretärin umgehen und mit Zielperson verbinden lassen [Rollentauschtechnik]

10.1 Stufe 1.4: Bezeichnung

10.2 Stufe 1.4: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

10.3 Stufe 1.4: Syntaktischer Aufbau, Trainer- und Teilnehmerbeispiele

10.4 Stufe 1.4: Erfahrungsberichte zu Stufe 1

10.5 Kapitelprüfung 5: Prolog und Stufen 1.1 bis 1.4

11 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1.1 bis 1.4

11.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1.1 bis 1.4

12 Stufe 2: Gespräch eröffnen und Vertrauen aufbauen

12.1 Stufe 2: Bezeichnung

12.2 Stufe 2: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

12.3 Weltmodelle und Wertewelten von Kunden und Verkäufern

12.4 Stufe 2: Syntaktischer Aufbau

12.5 Stufe 2: Trainerbeispiele

12.6 Stufe 2: Teilnehmerbeispiele

12.7 Kapitelprüfung 6: Prolog und Stufen 1 bis 2

13 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 und 2

13.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 und 2

14 Stufe 3: Frageerlaubnis für Anrufgrund einholen

14.1 Stufe 3: Bezeichnung

14.2 Stufe 3: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

14.3 Stufe 3: Syntaktischer Aufbau

14.4 Stufe 3: Trainerbeispiele

14.5 Stufe 3: Teilnehmerbeispiele

14.6 Kapitelprüfung 7: Prolog und Stufen 1 bis 3

15 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 3

15.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 3

16 Stufe 4: Anrufgrund nennen und Nutzen vermitteln

16.1 Stufe 4: Bezeichnung

16.2 Stufe 4: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage

16.3 Stufe 4: Syntaktischer Aufbau

- 16.4 Die 5, für den Verkauf wichtigen, Grundbedürfnisse und Kaufmotivatoren
- 16.5 Stufe 4: Trainerbeispiele
- 16.6 Stufe 4: Teilnehmerbeispiele
- 16.7 Kapitelprüfung 8: Prolog und Stufen 1 bis 4

- 17 Wiederholung und Feedback Stufe 1 bis 4**
- 17.1 Feedback Stufe 1 bis 4
- 17.2 Wiederholung Stufe 1 bis 4

- 18 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 4**
- 18.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 4

- 19 Stufe 5: Nutzen wegnehmen**
- 19.1 Stufe 5: Bezeichnung
- 19.2 Stufe 5: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 19.3 Stufe 5: Syntaktischer Aufbau
- 19.4 Stufe 5: Trainerbeispiele
- 19.5 Stufe 5: Teilnehmerbeispiele
- 19.6 Kapitelprüfung 9: Prolog und Stufen 1 bis 5

- 20 Wiederholung Stufe 1 bis 5**
- 20.1 Wiederholung Stufe 1 bis 5

- 21 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 5**
- 21.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 5

- 22 Stufe 6: Frageerlaubnis für Kundenergründung einholen**
- 22.1 Stufe 6: Bezeichnung
- 22.2 Stufe 6: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 22.3 Stufe 6: Syntaktischer Aufbau
- 22.4 Stufe 6: Trainerbeispiele
- 22.5 Stufe 6: Teilnehmerbeispiele
- 22.6 Kapitelprüfung 10: Prolog und Stufen 1 bis 6

- 23 Wiederholung Stufe 1 bis 6**
- 23.1 Wiederholung Stufe 1 bis 6

- 24 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 6**
- 24.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 6

- 25 Stufe 7: Einstieg in die Kundenergründung mit 1. Wertfrage**
- 25.1 Stufe 7: Bezeichnung
- 25.2 Stufe 7: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 25.3 Stufe 7: Syntaktischer Aufbau
- 25.4 Stufe 7: Trainerbeispiele
- 25.5 Stufe 7: Teilnehmerbeispiele
- 25.6 Kapitelprüfung 11: Prolog und Stufen 1 bis 7

- 26 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 7**
- 26.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 7

- 27 Stufe 8: Vertiefung mittels weiterer Wertfragen**
- 27.1 Stufe 8: Bezeichnung
- 27.2 Stufe 8: Funktionsprinzip, Effektivvorhersage und syntaktischer Aufbau
- 27.3 Stufe 8: Trainerbeispiele
- 27.4 Stufe 8: Teilnehmerbeispiele
- 27.5 Kapitelprüfung 12: Prolog und Stufen 1 bis 8

- 28 Wiederholung Stufe 1 bis 8**
- 28.1 Wiederholung Stufe 1 bis 8
- 28.2 Feedback Stufe 1 bis 8

- 29 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 8**
- 29.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 8

- 30 Stufe 9: Ermittlung dominanter Kauf- bzw. Terminmotive**
- 30.1 Stufe 9: Bezeichnung
- 30.2 Stufe 9: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 30.3 Stufe 9: Syntaktischer Aufbau
- 30.4 Stufe 9: Trainerbeispiele
- 30.5 Stufe 9: Teilnehmerbeispiele
- 30.6 Kapitelprüfung 13: Prolog und Stufen 1 bis 9

- 31 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 9**
- 31.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 9

- 32 Wiederholung Tage 1, 2 und 3**
- 32.1 Wiederholung Tage 1, 2 und 3

- 33 Stufe 10: Terminbereitschaft testen und provisorischen Termin-Vorabschluss durchführen**
- 33.1 Stufe 10: Bezeichnung
- 33.2 Stufe 10: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 33.3 Stufe 10: Syntaktischer Aufbau
- 33.4 Stufe 10: Trainerbeispiele
- 33.5 Stufe 10: Teilnehmerbeispiele
- 33.6 Kapitelprüfung 14: Prolog und Stufen 1 bis 10

- 34 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 10**
- 34.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 10

- 35 KYBERNIKUS: Dialog- und Argumentationssoftware mit dynamischem Gesprächsleitfaden und Einwandbehandlungs-Cockpit**
- 35.1 KYBERNIKUS: Dialog- und Argumentationssoftware mit dynamischem Gesprächsleitfaden und Einwandbehandlungs-Cockpit

- 36 Stufe 11: Endgültigen Terminabschluss durchführen**
- 36.1 Stufe 11: Bezeichnung
- 36.2 Stufe 11: Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 36.3 Stufe 11: Stufe 11: Syntaktischer Aufbau und Trainerbeispiele
- 36.4 Stufe 11: Teilnehmerbeispiele
- 36.5 Kapitelprüfung 15: Prolog und Stufen 1 bis 11

- 37 Wiederholung Stufe 1 bis 11**
- 37.1 Wiederholung Stufe 1 bis 11

- 38 Vertiefung Stufe 11: Terminabschlusstechnik 1 [Detailtechnik]**
- 38.1 Stufe 11: [Detailtechnik] Bezeichnung
- 38.2 Stufe 11: [Detailtechnik] Funktionsprinzip und Effektivvorhersage
- 38.3 Stufe 11: [Detailtechnik] Syntaktischer Aufbau
- 38.4 Stufe 11: [Detailtechnik] Trainerbeispiele
- 38.5 Stufe 11: [Detailtechnik] Teilnehmerbeispiele
- 38.6 Kapitelprüfung 16: Stufe 11 und Terminabschlusstechnik 1

39 Vertiefung Stufe 11: Abschlusstechnik 2 [Alternativtechnik]

- 39.1 Stufe 11: [Alternativtechnik] Bezeichnung
- 39.2 Stufe 11: [Alternativtechnik] Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 39.3 Stufe 11: [Alternativtechnik] Syntaktischer Aufbau
- 39.4 Stufe 11: [Alternativtechnik] Trainerbeispiele
- 39.5 Stufe 11: [Alternativtechnik] Teilnehmerbeispiele
- 39.6 Kapitelprüfung 17: Stufe 11 und Terminabschlusstechniken 1 und 2

40 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 11

- 40.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 11

41 Stufe 12: Termin festlegen

- 41.1 Stufe 12: Bezeichnung
- 41.2 Stufe 12: Funktionsprinzip und Effektvorhersage
- 41.3 Stufe 12: Syntaktischer Aufbau
- 41.4 Stufe 12: Trainerbeispiele
- 41.5 Stufe 12: Teilnehmerbeispiele
- 41.6 Kapitelprüfung 18: Prolog und Stufen 1 bis 12

42 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

- 42.1 Live-Telefonate des Lernalers innerhalb der Stufen 1 bis 12

43 Wiederholung Tage 1, 2, 3 und 4

- 43.1 Wiederholung Stufe 1 bis 12

44 Zusammenfassung: Gesprächsleitfaden-Bibliothek zu den 7 wichtigsten Verkaufsaufgaben am Telefon

- 44.1 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine mit neuen Kunden abmachen
- 44.2 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen holen
- 44.3 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Weiterempfehlungen terminieren
- 44.4 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich eingehende Anfragen terminieren
- 44.5 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Angebote verfolgen und zum Abschluss führen
- 44.6 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Termine für Zusatz- und Querverkäufe abmachen
- 44.7 Gesprächsleitfaden zur Verkaufsaufgabe: Erfolgreich Stornos, Kündigungen und Reklamationen heilen
- 44.8 Kapitelprüfung 19: Gesprächsarchitektur der Leitfäden 1 bis 7

45 Verabschiedung

- 45.1 Verabschiedung

46 Abschlussprüfung Block 4: „Bei Gespräch Termin!“

- 46.1 Abschlussprüfung Block 4: „Bei Gespräch Termin!“

beyreutherTRAINING Kybernetische Kommunikation – Die Krone des Verkaufs

BEYREUTHER INTERNATIONAL PTE. LTD. • 1 North Bridge Road • #B1-35 High Street Centre
SGP-179094 Singapore • REPUBLIC OF SINGAPORE • Register-Nr.: (UEN): 202447420N

Telefon: +49.30.2089.8320.0 • Telefax: +49.30.2089.8320.9 • E-Mail: support@beyreuther.io

