

**Neukundengewinnung  
am Telefon -  
Gesundheitswesen**  
3-Tage Verkaufstraining

# Das ultimative Training zur Neukundenakquisition am Telefon für das Gesundheitswesen

Inhalte und Mehrwert des Trainings: Neukundenakquise im Gesundheitswesen

Ihr Mehrwert

## Trainingsinhalt

Wie Sie an Adressen und „Entscheider“ kommen

Wie Sie Ihre Adressen bewerten und selektieren

Welche persönliche Einstellung zur Neukundenakquisition nötig ist

Wie Sie erfolgsversprechende Termine bekommen

Wie Sie typische „Neukundeneinwände“ entschärfen

Wie Sie „skeptische“ Kunden überzeugen, dass Sie der richtige Partner sind

Wie Sie Ihre Premiere beim Kunden professionell gestalten

Wie Sie Ihre Angebote nachfassen um Aufträge zu bekommen

Wie Sie Neukunden zu Stammkunden machen



## Danach können Sie...

Bei Ihren Neukunden Interesse wecken

Die Skepsis der Kunden überwinden

Die unterschiedlichen Neukundentypen erkennen

Sich zu kontinuierlichen Neukundengewinnung motivieren

Vom ersten Kontakt zum ersten Auftrag kommen

Mit Einwänden von Neukunden besser umgehen

Neukundengewinnung messbar machen

Mit zufriedenen neuen Kunden noch mehr verkaufen

# Drehbuchentwicklung für alle Punkte des Neukundentelefonats im Gesundheitswesen

Drehbuchentwicklung für alle Punkte der Neukundenakquise – Gesundheitswesen

Trainingsaufbau



In zwei Tagen zum TOP-Profi in der Telefonakquise

Akquise-  
profi

# In 3 Schritten zum Akquiseprofi im Gesundheitswesen

Darstellung der strukturellen Vorgangsweise

Ablauf

## Verständnis & Identifikation

1

- Erarbeitung & Erklärung der einzelnen Phasen des Telefonats
- Wie erkenne ich meine Stärken und Schwächen
- Identifikation: Die Welt des Telefons als Chance und Spaß erleben

## Beherzt vorgehen

2

- Freude am Training und erkennen der Erweiterung der eigenen Komfortzone im Verkauf
- Ausprobieren im Training und später in der Praxis
- Den Kunden beherzt anrufen

## Üben und Können

3

- Üben der personenspezifisch angepassten Formulierungen bis zu kompetenten Anwendung
- Echttelefonate gemeinsam mit dem Trainer im „Ping-Pong“ Stil
- Transferaufgaben für die Praxis

# Der Investitionsplan rund um Ihr Training: Neukundengewinnung am Telefon – Gesundheitswesen

Kosten, Zeitplan und unser USP

Übersicht

Projektschritt		Dauer	Unser USP
1	Factfinding + Workshop*	1 Tag	<p>Wir basieren unsere Trainingsmethoden auf den neuesten Erkenntnissen der Neurobiologie als auch der Psychologie und entwickeln darauf basierend praxisrelevante Methoden als auch branchen- und praxisspezifische Schulungen.</p> <p>Als Branchenanalysten kennen wir die Herausforderungen der einzelnen Branchen sehr gut und legen bei der Konzeption und Entwicklung unserer Trainings besonderen Wert auf eine branchenspezifische Schulung.</p>
2	Trainingskonzeption	1 Tag	
3	Training & Umsetzung	3 Tage	
*optional			

## Kosten

Jedes Unternehmen ist anders, somit wird auch jedes Training individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst. Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und für Sie die optimale Kosten/Nutzen-Relation aufweist.

## Über Interconnection

Interconnection ist eines der führenden Institute für Vertriebsschulungen im B2B Bereich und garantiert mit seiner Verkaufsstrategie, welche sich aus der Kombination von Verkaufsanalyse, -Verhalten und -Management besteht, rasche Umsetzungserfolge.

Für Fragen stehen wir Ihnen  
jederzeit gerne zur Verfügung!

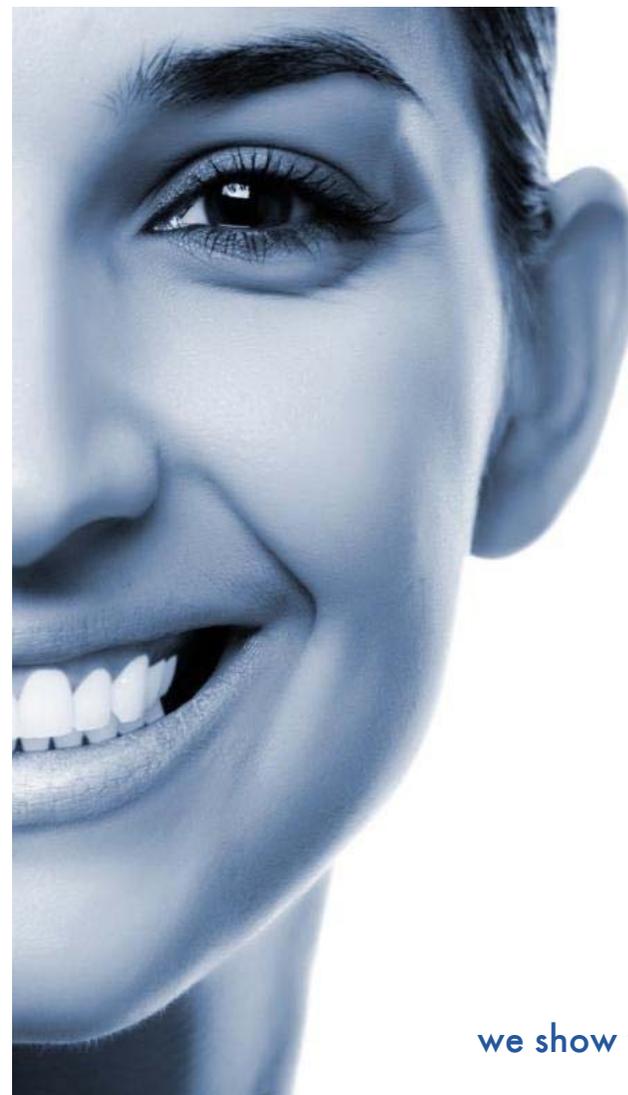
Interconnection Consulting  
Dostojevského Rad 11, SK - 81109 Bratislava

Mag. Panorea Kaskani- Programmentwicklung  
Tel: +43 1 5854623 - 57  
kaskani@interconnectionconsulting.com

Mag. Andreas Erdresser- Managing Director  
Tel: +43 1 375 00 15 -10  
erdresser@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting  
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

[www.interconnectionconsulting.com](http://www.interconnectionconsulting.com)



we show you the way