

---

---



**pauly consult**

**T**elefon  
**T**raining für  
**T**echniker

für den technischen Vertrieb und  
den Service in Unternehmen mit  
Technologie-Produkten

für

- Neukundenakquise
  - Markteinführung neuer Produkte
  - Vertrieb von Verbrauchsmaterial
  - Vertrieb von Service-Diensten
  - Pflege der Kundendatenbank
- 
-

## ■ Ihr Nutzen:

---

- Sie beginnen bereits am nächsten Tag mit der zielgerichteten Telefonakquise.
- Sie betreiben kontinuierliche Neukundenakquise.
- Sie schaffen schnell die umfangreiche Bedarfsanalyse bei Ihren Kunden.
- Sie führen neue Produkte schnell, gezielt und effektiv in den Markt ein.
- Sie erhöhen schnell Ihre Kontaktzahlen im Vertrieb.
- Sie aktualisieren kontinuierlich Ihre Kundenkartei.
- Sie betreiben Imagepflege und erhöhen Ihren Bekanntheitsgrad bei den Zielkunden.
- Sie steigern Ihre Umsätze.



## Inhalte:

### Seminar Teil 1:

Grundlagen der Kommunikation, eigenes Verhalten am Telefon richtig einsetzen, Fragetechnik.

### Seminar Teil 2:

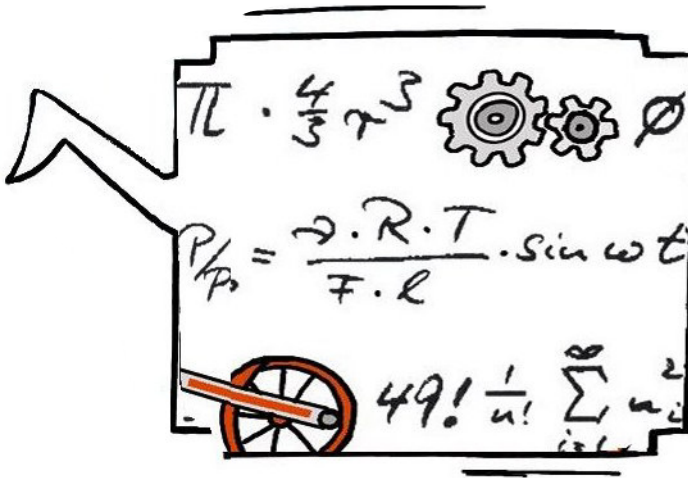
Wieviel Technik ist am Telefon nötig? Vorwand- und Einwandbehandlung, innere Widerstände überwinden, Bedarfsanalyse.

### Workshop Teil 1:

Telefonate strukturiert vorbereiten mit gezielter Kundennutzenargumentation.

### Workshop Teil 2:

Erstellung des Telefonleitfadens für ein Produkt/Dienstleistung und praktisches Training



### Feedback: (nach 3-4 Wochen)

persönliches Einzel-Coaching mit der Aufarbeitung konkreter Anwendungsfälle

## ■ Durchführung:

---

### **Ort:**

In Ihrem Hause, dies spart Ihnen Reisekosten, Ihre Mitarbeiter arbeiten in bekannter Umgebung und agieren wesentlich sicherer.

### **Inhalte:**

Die Inhalte werden auf Ihre Unternehmenssituation und konkret auf eines Ihrer Produkte oder eine Ihrer Dienstleistungen zugeschnitten.

### **Teilnehmer:**

bis max. 5 Teilnehmer aus Ihrem technischen Vertrieb, Ihrem Innendienst und Ihrem Service

### **Dauer:**

1 Tag für Seminare und Workshops, 1/2 bis 1 Tag für Feedback und Coaching

### **Der Trainer:**

Holger J. Pauly, Dipl.-Physiker mit langjähriger Erfahrung in Vertrieb, Marketing, Entwicklung und Service erklärungsbedürftiger Technologie-Produkte, führt selbst TeleMarketing-Aktionen für Technologie-Produkte durch

### **Das Unternehmen:**

pauly consult beschäftigt sich mit der Marketing- und Vertriebsberatung für Technologie-Unternehmen

---

**■ Kontakt:**

---

---

**bitte per Fax an + 49 (61 71) / 58 62 56**

**Name:** .....

**Firma:** .....

**Abteilung:** .....

**Straße:** .....

**PLZ/Ort:** .....

**Tel/Fax:** .....

**Bitte senden Sie uns Ihr Angebot.**

**Wir bitten um telefonische Überzeugung.**

**Bitte senden Sie weitere Informationen.**

**Bemerkungen:**

.....

.....

.....

**(Datum, Unterschrift)**

---

---

## ■ TeleMarketing für Technologie-Produkte:

---

Sie können das TeleMarketing für Ihre Technologie-Produkte oder Dienstleistungen auch durch uns durchführen lassen.

Sie erhalten bei uns die speziell für Sie entwickelten Dienstleistungen. Wir telefonieren für Sie, wir recherchieren Ihre potentiellen Neukunden und personalisieren die Kontakte.

Ihr Produkt wird mit seinen besonderen Eigenschaften und Nutzen vorgestellt. Die Bedarfsanalyse wird durchgeführt.

Je nach Ihrem Wunsch versenden wir Ihre Unterlagen und führen den Nachfassanruf durch. Sie erhalten dann die wirklich interessanten Neukunden auf Ihren Tisch.

Sie entlasten somit Ihre Vertriebsmitarbeiter, die sich dann darauf konzentrieren können, Ihre Produkte vor Ort beim Kunden zu verkaufen.

Weitere Dienstleistungen für Technologie-Produkte, die Sie mit uns kompetent und zuverlässig erledigen lassen können.

- Vertriebs-Strategie-Beratung
- Marketing-Beratung
- Pressearbeit
- Fachartikel
- Vertriebspartnersuche

Bitte sprechen Sie uns an.



## **paully consult**

**paully consult · Vertriebs- und Marketingberatung**

**An der Bleiche 2 · 61440 Oberursel · Germany**

**Tel. 06171 / 586266 · Fax 06171 / 586256**

**www.paully-consult.com · ttt@paully-consult.com**

---