



Wat is een Dampmaschin?

Wie sag ich's meinem Kunden?

„Weg von den technischen Details – hin zum Kundennutzen!“ Dies ist das Motto, unter dem das Telefon-Training für Techniker (TTT) steht. Es richtet sich an technisches Vertriebs- und Servicepersonal sowie an alle, die in Technologie-Unternehmen durch Kundenkontakt am Telefon das Image und den Verkaufserfolg erheblich mitbestimmen. Das TTT verhilft zum sicheren Umgang mit der zielgerichteten Bedarfsanalyse. Es zeigt, dass das Gefühl beim Kunden für die Kompetenz des Technikers viel stärker durch den virtuosen Umgang mit dem verkäuferischen Telefonrepertoire erzeugen lässt als durch das krampfhaft vorbereitete technische Daten.

Das praxisorientierte Training räumt auf mit dem Vorurteil, dass Techniker telefonscheu seien. Doch auch beim Telefonieren ist die konsequente und systematische Vorbereitung Gold wert. Im TTT werden auf anschauliche Weise Methoden vermittelt, die sehr schnell bei den Technikern zum Erfolg führen und bisher vorhandene Hürden abbauen. Der Nutzen ist doppelt: durch gekonntes Telefonieren überzeugt der Techniker quasi noch nebenbei leichtfüßig durch seine technische Kompetenz.

Durch die Durchführung des Trainings beim technischen Vertriebspersonal lässt sich die Anzahl der telefonischen Nettokontakte steigern. Die Kombination von Erhöhung der Schlagzahl, kundenorientierter Argumentation und der Konzentration auf eine spezielle Zielgruppe sorgt für steigende Effektivität im Vertrieb.

Das Training wird durch pauly consult durchgeführt, ein Beratungsunternehmen, das sich auf die Vertriebs- und Marketing-Unterstützung für Technologie-Unternehmen spezialisiert hat und in technisch anspruchsvollen Märkten Telefon-Marketing-Aktionen insbesondere für die Neukundenakquise durchführt.

Weitere Informationen hierzu sind auch unter www.pauly-consult.com zu finden.

Hinweise für die Redaktion:

Diese Pressemitteilung und das Bild sind als Datei unter <http://www.pauly-consult.com/pcnews/newsletter.html> herunterzuladen oder unter der unten angegebenen E-Mail-Adressen anzufordern.

Wichtig: Bei Abdruck bitte ein Belegexemplar an pauly consult senden.

Kontaktadresse für Kunden, Anfragen und die Redaktion:

pauly consult
Vertriebs- und Marketingberatung
Herr Holger Pauly
Ahornweg 13
61449 Steinbach
T. +49 (06171) 58 62 66
F. +49 (06171) 58 62 56

hjp@pauly-consult.com
www.pauly-consult.com