

Telefontraining Akquise

Aktives Telefonmarketing und Neukundenakquise im Griff



Ort: **Online**

Termin: **Mo. 16.03.2026** von 10:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 480,-** zzgl. MwSt., **€ 571,20** inkl. MwSt.
pro Teilnehmer

Beschreibung

Dieses interaktive Telefontraining stärkt die Motivation und innere Sicherheit aktiv und klar in der telefonischen Akquise zu sein. Sie verbessern die eigene Wirkung und Präsenz am Telefon und stärken ihre Persönlichkeit als Mitarbeiter im Verkaufsdienst. Zudem wird in dieser Telefonschulung die wirkungsvolle und engagierte Vorgehensweise bei der aktiven Kundenansprache, der Reaktivierung von Altkunden und Betreuung von Bestandskunden trainiert.

Am Ende des Telefontrainings haben Sie ein klares Bild und das notwendige Wissen für die erfolgreiche und verbindliche Akquise am Telefon.

Nutzwert

Das Telefontraining stärkt die Souveränität und Sicherheit bei der telefonischen Kundenansprache und fördert die Motivation direkt zum Hörer zu greifen. In dem Tageskurs erhalten die Teilnehmenden zudem konkrete Tipps für die erfolgreiche und wirkungsvolle Kommunikation für die aktive Kundenansprache, die Reaktivierung von Altkunden und die Telefonakquise von Bestandskunden. Am Ende des Seminars wissen die Seminargäste worauf es in der Telefonakquise ankommt und wie Sie direkt erfolgreich loslegen können.

Lernziele

- Die eigene Persönlichkeit und Wirkung für das aktive Telefonmarketing stärken
- Souveränität und Sicherheit in Akquise-Telefonaten verbessern
- Wirkungsvolle Rhetorik für die aktive Telefonansprache nutzen können
- Empathischer Umgang mit Neu- und Bestandskunden am Telefon können
- Telefonverkauf und Outbound Marketing erfolgreich meistern

Besonderheiten

Kleine Seminargruppe mit maximal 10 Personen

Praxiswerkstatt

Digitale Dokumentation der Veranstaltungsergebnisse

Veranstaltungsort

Wir treffen uns digital. Voraussetzung für die Teilnahme am Online Training ist die permanente Nutzung von Videokamera mit Audiowiedergabe und Mikrofon. Bitte achten Sie auf eine möglichst störungsfreie Lern-Umgebung und funktionsfähiges Internet.

Pausen-Zyklus

Unser Online Seminar beinhaltet wichtige Pausen-Zyklen
Stellen Sie bitte sicher, dass Sie ausreichend Getränke und für die eingebaute Mittags-Zeit Pause eine passende Selbstverpflegung verfügbar haben

Telefontraining Akquise

Aktives Telefonmarketing und Neukundenakquise im Griff



Ort: **Online**

Termin: **Mo. 16.03.2026** von 10:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 480,-** zzgl. MwSt., **€ 571,20** inkl. MwSt.
pro Teilnehmer

Themen

- Die eigene Motivation und Haltung bei der Telefonakquise: worauf kommt es an?
- Der professionelle Erstkontakt am Telefon – gut ins Gespräch kommen
- Verbindlich Termine mit Entscheidern erreichen
- Auf den Punkt gebracht am Telefon: Firma und Produkt sicher und motiviert präsentieren
- Empathische Bedarfsermittlung im Erstkontakt
- Grundlagen der wirkungsvollen Telefon-Rhetorik und Gesprächsführung
- Kunden empathisch abholen und typgerecht am Telefon ansprechen
- Einwände und Kundenfeedback aktiv für den eigenen Erfolg nutzen
- Tipps und Tricks für eine leichtfüßige Kommunikation am Telefon
- Kundengewinnung erreichen und Kundenzufriedenheit mit der telefonischen Betreuung sicherstellen

52 Teilnehmer haben das Seminar bewertet

Lernerfahrung	★★★★☆
Praxisbezug	★★★★☆
Fragen beantwortet	★★★★☆
Empfehlung	★★★★☆
Weiterempfehlung	★★★★☆
Gesamtbewertung	★★★★☆

Methoden

- Teilnehmerorientierte Bildungsdidaktik
- Themenzentrierter Erfahrungsaustausch
- Bearbeitung von konkreten Praxisfällen
- Muster und Leitfäden als Transferhilfen für den Alltag
- Individuelles Feedback durch die Trainer: in und Seminargruppe

Voraussetzungen

Dieses Telefontraining ist für jeden geeignet, der das aktive Telefonmarketing und die Neukundenakquise in den Griff bekommen möchte.

Seminar-Unterlagen

Digitale Seminarunterlagen, Fotoprotokoll der Flipcharts.

Zertifikat

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat der Kompakttraining GmbH & Co. KG

Kompakttraining GmbH & Co. KG

- Seit 2003 in allen deutschen Metropolen
- Kompaktes Wissen in kurzer Zeit
- Interaktive Seminararbeit mit Flipchart Illustrationen
- Kein Powerpoint Vortrag
- Diskussionen und Erfahrungsaustausch in der Seminargruppe

Unsere Trainer / -innen

- Fest angestellt & intern ausgebildet.
- Qualitätsüberwacht.
- Hochschulabschluss, BWL, Psychologie, Pädagogik.

☒ Ja, hiermit melde ich zu folgendem Seminar an



Thema: **Telefontraining Akquise: Aktives Telefonmarketing und Neukundenakquise im Griff**

Ort: **Online**

Termin: **Mo. 16.03.2026** von 10:00 bis 16:00 Uhr

Preis: **€ 480,-** zzgl. MwSt., **€ 571,20** inkl. MwSt. (pro Teilnehmer)

Folgende **Teilnehmer** melde ich verbindlich an:

Anrede, Vorname, Name:
Firma:
Straße: PLZ, Stadt:
Telefon: Fax:
E-Mail:

weitere Teilnehmer/innen:

Anrede, Vorname, Name:
E-Mail:
Anrede, Vorname, Name:
E-Mail:
Anrede, Vorname, Name:
E-Mail:

☐ Folgender **Koordinator** erhält eine Kopie der Seminarunterlagen:

Anrede, Vorname, Name:
Telefon: Fax:
E-Mail:

☐ Abweichender **Rechnungsempfänger** ist:

Unsere Bestellnr./
Kostenstelle ist:

Firma:
Abteilung:
Anrede, Vorname, Name:
Straße: PLZ Stadt:
Telefon: Fax:
E-Mail:

Mit Absenden der Anmeldung nehme ich die AGB und Datenschutzerklärung zur Kenntnis und bin mit deren Geltung einverstanden.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und ca. 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. **AGB:** www.kompakttraining.de/agb/ **Datenschutzerklärung:** www.kompakttraining.de/datenschutz/

Datum, Stempel, Unterschrift:

Bitte senden Sie die eingescannte Anmeldung per E-Mail an service@kompakttraining.de, per Fax an: 040/80 81 375-41 oder per Post.

Kompakttraining GmbH & Co. KG

Banksstraße 6 · 20097 Hamburg

Tel. +49(40) 80 81 375-0

Fax +49(40) 80 81 375-41

E-Mail service@kompakttraining.de

Dipl.-Psych. Annette Feist

Dipl.-Kfm. Ingo Scheider

Hamburg HRA 118788

USt-IdNr. DE299551378

Bank Hamburger Sparkasse

IBAN DE04 2005 0550 1012 2185 31

BIC HASPDE33HAN

Finanzamt Hamburg Hansa

Komplementär K3-Verwaltungs GmbH

Hamburg HRB 136021

Dipl.-Psych. Annette Feist

Dipl.-Kfm. Ingo Scheider

Seite 3/3

