

## ENOVOS PROJEKTBERICHT

(Kalt-)Akquisition am Telefon

### WHY

Wachstumsziele und interne Umstrukturierungen haben zu einem veränderten Rollenverständnis des Salesteams geführt – telefonische Neukundenakquisition rückt neben Bestandsmanagement noch weiter in den Vordergrund.

ZIEL: Bewusstsein für die Rolle als Akquisiteur schaffen, Steigerung der Selbstmotivation, Vermittlung von Wissen und Fähigkeiten und Anwendung in Live-Telefonaten

### HOW

Überprüfung der eigenen Haltung und Einstellung, Beziehungsaufbau und Gesprächsstrategie im telefonischen Neukundenkontakt, Umgang mit Einwänden und Hindernissen, Führen einer persönlichen Erfolgsstatistik, Praxiswerkstatt und Transfersicherung in den Vertriebsalltag

### WHAT

2-tägiges Präsenztraining „(Kalt-)Akquisition am Telefon“ begleitet durch digitales Aktivitätenmanagement mittels SYNLFIFE

- Vorbereitungsphase: persönliche Zielsetzungen, Sammeln von Einwänden, Videomaterial
- Praxisphase: Dokumentieren der Erkenntnisse
- Transferphase: eigene Maßnahmen zur Umsetzung



### IN ZAHLEN

15

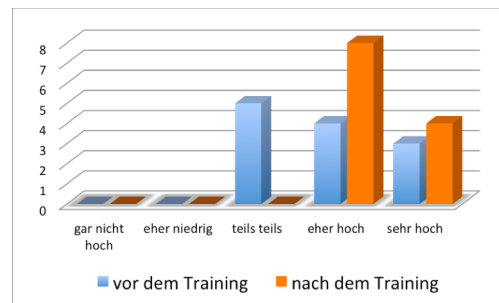
Teilnehmer

1,3

Durchschnittsnote der Evaluierung „Wie zufrieden sind Sie mit Ihrem Lernerfolg?“

### SELBSTMOTIVATION

Wie bewerten Sie Ihre Selbstmotivation vor und nach dem Training?



### KUNDENSTIMME

Yvonne Bogner, Senior Sales Manager;  
Enovos Energie Deutschland GmbH:

„Nach 15 Jahren Vertriebserfahrung und damit verbundenen unzähligen Fortbildungen, Seminaren und Workshops hob sich die Methode der SYNK GROUP erfreulich positiv ab. Angefangen von der Online-Begleitung durch SYNLFIFE, welches die Vorbereitung des Trainings (Stichwort „Erwartungshaltung“) ebenso wie die Durchführung (Stichwort „Protokollierung“) als auch die Dokumentation (Stichwort „Nachschlagewerk“) enorm unterstützt und erleichtert. Gefolgt von einem roten Faden, welcher die Themenblöcke äußerst sinnvoll einerseits in die Breite sowie auch in die Tiefe behandelt. Bis hin zu einem professionellen Trainer mit sehr hoher Praxiserfahrung, welches sich natürlich bei den Punkten Akzeptanz, Glaubwürdigkeit und Nachhaltigkeit eines solchen Trainings auswirkt.“

**WE  
CHANGE  
LEADERSHIP.**