



> Anmeldung

Anzahl der Teilnehmer

5 bis 7 Vertriebsmitarbeiter

Leistungen

10 wöchentliche 90minütige
Telefonkonferenzen

Geführtes Selbststudium anhand
von Seminarunterlagen &
ausgewählter empfohlener Literatur

Verbindliche Anmeldung erst nach der
1. Telefonkonferenz (Kick-off)

Einzelberatungen können zusätzlich
gebucht werden.

Termine auf Anfrage

Preis auf Anfrage

Kontakt

Ute Hellmich – Front Office
BORA International GmbH
Kleelstraße 2, CH-8596 Scherzingen

Tel CH: +41 44 58 66 157
Tel DE: +49 7531 209 384

info@bora-consulting.com
www.bora-consulting.com



> TeleCoaching - Vorteile

Praktische Vorteile

Sie können sich ortsungebunden
in die Konferenzen einwählen.

Keine Fahrtwege & -zeiten und
natürlich auch keine Kosten dafür.

Sie verlieren keinen Arbeitstag
sondern sind einfach 90 Minuten
pro Woche dabei.

Selbst wenn Sie einmal verhindert
sind, können Sie bei einer
Autofahrt oder am Wochenende
das Seminar per MP3 nachhören
(die Erlaubnis der Teilnehmer
vorausgesetzt).

Methodische Vorteile

Die Teilnehmer werden schneller
miteinander vertraut und lernen
voneinander.

Die Bildung von Vorurteilen wird
durch körperliche Unsichtbarkeit
reduziert.

Wie beim Musikhören mit
Kopfhörer können sich viele am
Telefon besser auf die
Gesprächsinhalte konzentrieren.

Körperliche Anonymität führt oft
zu freierem Selbstausdruck in der
Stimme und größerer Offenheit.



> BORA Sales Coaching

Mehr Abschlüsse!

BORA Sales Coaching für Vertriebler



Das innovative
TeleSeminar
für mehr erfolgreiche
Geschäftsabschlüsse!



> Warum Sales Coaching?

„Unsere Produkte sind perfekt – jetzt fehlen mir nur noch die Kunden.“

„Wichtige Kunden sind ausgefallen – wie kann ich die Lücke schließen?“

„Das Potenzial meiner Kunden ist noch längst nicht ausgeschöpft – wie kann ich mit Bestandskunden mehr Umsatz erzielen?“

„Ich akquiriere regelmäßig – trotzdem erziele ich nicht die gewünschten Ergebnisse.“

„Beim Verkauf mache ich positive & negative Erfahrungen – wie kann ich mich hierüber mit anderen austauschen?“

„Seit Jahren akquiriere & verkaufe ich auf die gleiche Art & Weise. – Gerne würde ich mich von anderen inspirieren lassen.“

„Manchmal stehe ich mir beim Verkauf selbst im Weg – wie mache ich mich davon frei?“



> Sales Coaching Konzept

BORA Sales Coaching ist der ideale **Methodenmix** zur Steigerung Ihres Vermittlungserfolgs. Er basiert auf innovativen Trainingsmethoden, bei denen Sie Antworten auf Ihre persönlichen Herausforderungen bekommen – direkt integriert in Ihr tägliches Geschäft.

Eine Gruppe von 5 – 8 Teilnehmern, mit der Sie über eine Telefonkonferenz zusammengeschaltet sind, stellt Ihnen in wöchentlichen **TeleWorkshops** wertvollen Input moderiert & angereichert durch einen erfahrenen Sales Coach sowie intensiven Erfahrungsaustausch unter „Kollegen“ zur Verfügung.

Beim **TeleWorkshop** wählen Sie sich zu einer festgelegten Zeit in eine Telefonkonferenz ein und sind mit den anderen Teilnehmern verbunden. Der Sales Coach bringt jeweils wichtige Kernpunkte der Auftragsgewinnung ein – wenn möglich anhand eines konkreten Praxisbeispiels. Im Zentrum stehen die Diskussion und der gegenseitige Erfahrungsaustausch.

Zusätzlich unterstützt Sie der Sales Coach bei Bedarf durch individuelle **Einzelberatung** am Telefon bei Ihren persönlichen Herausforderungen.

Anhand abgestimmter Seminarunterlagen und weiterführender Literaturempfehlungen können Sie die Seminarinhalte im **Selbststudium** nach Bedarf vertiefen.



> Sales Coaching Inhalte



Sich an den Start bringen – die eigene Einstellung zum Verkauf überprüfen!

Die eigene Einzigartigkeit entdecken – was macht mich für meine Kunden attraktiv?

Einzigartigkeit sichtbar machen – den Kundenauftritt optimieren!

Neukunden akquirieren – Die effektivsten Möglichkeiten

Der richtige Draht zum Kunden – Beziehungen im Verkauf gestalten!

Bestandskunden entwickeln – ungenutzte Potentiale aktivieren!

Kundenbindung erhöhen – so bringen Sie Mehrwert in die Kundenbeziehung!

Unzufriedene Kunden zurückgewinnen – das richtige Verhalten nach Pannen

Kundenführung – vom Erstkontakt bis zum Geschäftsabschluss