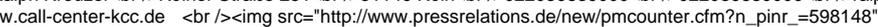




Kein Vertrieb ohne Kaltakquise! Oder doch?

Kein Vertrieb ohne Kaltakquise! Oder doch? Kein Vertrieb ohne Kaltakquise Die Kaltakquise gehört zu den unliebsamen Aufgaben des Vertriebs und ist mit Stress, Mühen und einem hohen Zeitaufwand verbunden. Es gilt, Akquise-Systeme einzusetzen die den Zeitaufwand im Vertrieb minimieren und die gewonnene Zeit beim Kunden durch den Vertrieb zu nutzen. Jeder Vertriebler verdient heute eine professionelle Unterstützung in der Kaltakquise um sich intensiver um Interessenten und Kunden kümmern zu können. Vorqualifizierung für den Vertrieb Durch eine Vorqualifizierung nach festen Vorgaben, erhält der Vertrieb eine hohe Terminqualität. Ein Termin für den Vertrieb gibt es erst, wenn sämtliche festgelegte Kriterien für einen qualifizierten Termin erfüllt sind. Die Koordinierung von Terminen für den Vertrieb und die effiziente Routenplanung sind Schlüsselpunkte, um weitere Vertriebszeit für den Vertrieb zu gewinnen. Durch professionelle Kommunikation Ihren Vertrieb optimieren Eine durchdachte Outsourcing-Strategie für verschiedene Prozesse im Vertrieb wird in einer projektbezogene Testkampagne ausgiebig geprüft und optimiert. Erster Schritt der Kampagne ist der Aufbau einer CRM-Datenbank, die Qualifizierung des Adressmaterials und die Ermittlung der richtigen Ansprechperson. Hiernach beginnt die Kaltakquise mit einer ausführlichen Bedarfs- und Potenzialanalyse, deren Ergebnisse in die Datenbank einfließt. Die Kaltakquise ist auf die jeweilige Branche genauso wie auf den Charakter des qualifizierten Kontaktes bis hinauf zur Führungsebene optimiert. Outsourcing ist kein Misstrauen Möglich wird dies durch Dienstleister wie die KCC GmbH aus Köln, die mit ihren speziell geschulten Mitarbeitern gerne nerven- und zeitraubende Vertriebsaufgaben wie die Kaltakquise übernimmt. Professionelle Kommunikation heißt für KCC nicht nur zu sprechen, sondern auch zuzuhören. Gerade hierdurch lässt sich die individuelle Bedarfssituation möglicher Kunden besser einschätzen und durch eine angenehme und intelligente Gesprächsführung Interesse an Produkten oder Serviceleistungen zu ermitteln. Das Outsourcing der Kaltakquise stellt keinerlei Misstrauen gegenüber des eigenen Vertrieb dar - vielmehr werden sich Ihre Mitarbeiter über diese Entlastung freuen und mit größerer Zuversicht zu qualifizierten Terminen reisen. Sprechen Sie uns an, wir beraten sie gerne. (<http://www.call-center-kcc.de/kontakt/>)
Pressekontakt KCC GmbH Ralph Kreuzer Kölner Straße 251 51149 Köln 022039839000 022039839009 ralph.kreuzer@kcc-koeln.com <http://www.call-center-kcc.de> 

Pressekontakt

PR-Gateway.de

51149 Köln

Firmenkontakt

PR-Gateway.de

51149 Köln

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage