

Telefontraining – Vertrieb am Telefon

Das Telefontraining ist für Menschen gedacht, die häufig und viel am Telefon sprechen und ihre hörbare Visitenkarte professionell einsetzen möchten.

Ein Großteil der Kundenaquise findet am Telefon statt. Daher ist das Telefon ein solides Instrument bei der Gewinnung neuer Kunden und der Bindung alter Kunden. Wie führen Sie am Telefon gekonnte Dialoge, vereinbaren Termine gezielt und erzielen Kaufabschlüsse?

Als Telefon-Trainer zeige ich besondere Kniffe und professionelle Methoden, damit Sie am Telefon überzeugen und verkaufen. Nur wenn Sie diese Kniffe kennen und beherrschen wird Ihr Telefon zum Werkzeug für Ihren Erfolg. Ich vermittele Ihnen telefonspezifische Tipps.

Zielgruppe

Die Zielgruppe sind Führungskräfte und Mitarbeiter mit häufigem Kundenkontakt

Inhalte

- » Die professionelle Erarbeitung und Anwendung von Telefon-Leitfäden
- » Treffende Zielgruppenbestimmung und Adress-Qualifizierung
- » Erfolgreich die „Hürden“ Telefon-Zentrale und Sekretariat überwinden
- » Wirkungsvolle Gesprächs-Eröffnungen
- » Mit der Stimme überzeugen
- » Fragetechniken und aktives Zuhören gezielt einsetzen
- » Erfolgreiche Methoden der Terminvereinbarung

Methode

- » Praxistraining mit individuellem Feedback
- » Sicherstellen der Umsetzung der erlernten Techniken in die Verkaufspraxis