



”
reden ist silber
beratung. training. coaching.

Aktiv verkaufen am Telefon

Die erfolgreiche Kundengewinnung per Telefon setzt Fähigkeiten voraus, wie beispielsweise die Flexibilität, sich auf jeden Gesprächspartner individuell einstellen zu können und die Wahrnehmung, die Bedürfnisse eines Kunden genau zu erkennen und für eine überzeugende Argumentation zu verwenden.

In unserem Workshop erlernen Ihre Mitarbeiter die wichtigen Methoden des aktiven Verkaufens am Telefon. Verschiedene modular aufeinander aufbauende Tools vermitteln Methoden und Wissen, um eine eigenverantwortliche Vertriebsarbeit zu entwickeln. Dazu fördern und stärken wir persönliche Fähigkeiten und individuelle Ressourcen.

Die Mitarbeiter/innen erwerben durch Übungen und Rollenspiele die notwendige Kenntnis und die erforderliche Sicherheit, um aus Interessenten erfolgreich Kunden zu gewinnen.

Aus dem Training:

- Grundlagen der professionellen Telefonkommunikation
- Aufbau einer exzellenten Beziehungsebene
- Der Erstkontakt als Chance für den Aufbau neuer Kundenbeziehungen
- Die Struktur eines erfolgreichen Akquisegesprächs
- Bildhaft und begeisternd sprechen
- Schlagfertig argumentieren
- Fragetechnik professionell einsetzen
- Die Bedürfnisse des Kunden erkennen
- Einsatz einer Nutzenargumentation
- Qualifizierte Terminvereinbarung
- Richtiger Umgang mit Einwänden
- Einsatz professioneller Abschlusstechniken

Umfang des Workshops

Zielgruppe

Teilnehmerzahl

Ihre Investition

2 Tage

Mitarbeiter/innen mit Vertriebsaufgaben

maximal 14 Teilnehmer/innen

1.800,00 € pro Tag

zuzüglich MwSt. und Nebenkosten