



Ihr Bewegter Netzwerk

FACT SHEET

Ein Anruf zum Erfolg

Viele Telefonkräfte wissen gar nicht, wie wichtig sie für den Erfolg eines Unternehmens sind!

Zielgruppe

Telefonkräfte und Verkäufer, die das Telefon aktiv nutzen wollen.

Nutzen des Trainings

- Wir lernen, ein positives Gesprächsklima zu erzeugen und mit schwierigen Situationen -und Anrufern umzugehen.
- Wir bereiten uns optimal auf das Telefongespräch vor und sichern die Erfolge durch gezielte Nacharbeit.
- Wir erlernen kundenorientiertes, individuelles Verhalten am Telefon ohne stereotype Redewendung.

Inhalte

- Grundlagen der Telefonkommunikation
- Fragetechnik und aktives Zuhören
- Verhalten in schwierigen Situationen
- Organisation der Telefonarbeit
- gegebenenfalls trainieren des aktiven Telefonverkaufs
- Erarbeiten eines individuellen Telefonleitfadens
- telefonische Terminvereinbarung

Dauer

2 Tage

Trainer

Reinhard Zehetner
Kai Heß, ass.jur.

Anzahl

Maximal 12 Personen