

TeleSales - das Telefon als Vertriebsinstrument

Beschreibung:

Überzeugen Sie Ihre Kunden am Telefon: Profitieren Sie von Ihrer zielgruppenorientierten, professionellen Vorbereitung - bauen Sie zu Ihren Telefonpartnern eine Beziehung auf. Hören Sie aktiv zu und argumentieren Sie zielführend.

Als Teilnehmer dieses Trainings sind Sie in der Lage, Gesprächsziele anhand eines professionellen Gesprächsleitfadens, einer selbstsicheren Ausstrahlung und klaren und treffenden Formulierungen zu erreichen.



Dauer:

2 Tage

Inhalte:

- Selbstmotivationstechniken
- Aufbau und Ablauf des Telefonmarketings
- Das Gesprächsskript
- Aktives Zuhören
- Die Telefonnotiz
- Eisbergmodell
- Die 4 Gesprächsphasen
- Terminvereinbarungstechniken
- Zielgruppenselektion