



Telefontraining für den Vertrieb – am Telefon geht deutlich mehr als Sie denken

Fokus

Fakt ist die Kommunikation mit Kunden findet zunehmend über das Telefon statt.

Die Herausforderung ist die eigene Persönlichkeit auch über die Telefondistanz hinweg wirken zu lassen, und das Telefon umsatz- und gewinnbringend in den Kundendialog einzubetten.

Die **Schwerpunkte** des Trainings bauen Ihre individuellen Potentiale am Telefon zu einer akustischen Persönlichkeit aus. Wir vermitteln Ihnen Gesprächseröffnungen, die beim Kunden im positiven Sinne haften bleiben. Ein intensives Training am Telefonsimulator mit individueller Analyse räumt Ihre Ängste und Schwächen aus dem Weg und macht Sie zu einem erfolgreichen Akteur im Telefondialog mit Ihren Kunden.

Nutzen

- Schnellere Kaufentscheidungen Ihrer Kunden durch selbstbewussten und souveränen Auftritt am Telefon
- Mehr Umsätze durch abschluss sichere Gesprächsführung am Telefon
- Hohe Lern-Effizienz durch Begrenzung auf maximal 8 Seminarteilnehmer

Zielgruppe

- VertriebsmitarbeiterInnen aus Innen- und Außendienst,
- MitarbeiterInnen, die Kundenbeziehungen pflegen oder aufbauen
- Unternehmensangehörige im Service, Callcenter und Telefonempfang

Dauer

2 Tage