

Mit Training zum Erfolg

Aktiver Telefonverkauf zur Spotvermarktung

Durch ein **professionelles** und **zielgerichtetes Telefongespräch** erzielen Sie einen **höheren Umsatz** und sparen Kosten ein. Oftmals ersetzt es einen Außendienstbesuch und unterstützt Sie bei der Akquisition und Kundenbetreuung.

Der Schlüssel zum Erfolg ist hier nicht in erster Linie das reine Telefonieren, sondern auch die positive Einstellung zum Arbeits-Tool „Telefon“ und zur Telefonarbeit als solche. Jedes Telefonat sollte mit Verbindlichkeit beendet werden, auch wenn kein Abschluss erzielt werden konnte. Denn auch der letzte Eindruck zählt am Telefon!

Inhalte und Trainingsschwerpunkte

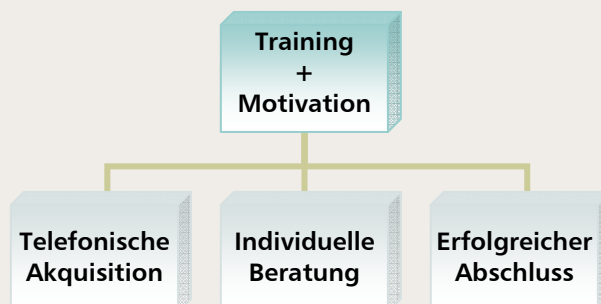
- Positive Einstellung zum Telefonverkauf
- Durchführen einer Standortbestimmung des Telefonverkäufers
- Erhöhen des Selbstbewusstseins als Voraussetzung für überzeugendes und abschluss sicheres Auftreten am Telefon
- Erarbeiten eines Gesprächskonzeptes für den aktiven Telefonverkauf
- Erarbeiten überzeugender Nutzenargumentationen
- Umgang mit Kundeneinwänden
- Abschlussfördernde Verkaufsargumentation
- Das Training besteht aus theoretischen Teilen, sowie Gruppen- und Einzelarbeiten. Durch Rollenspiele an der Telefonanlage kann das Erlernte überprüft und aktiv umgesetzt werden.

- Einsatz von zielgerichteten und professionellen Telefonaten
- Höherer Umsatz und Kosteneinsparung
- Der letzte Eindruck zählt

- Positive Einstellung zum Telefonverkauf
- Standortbestimmung des Telefonverkäufers
- Erarbeiten eines Gesprächskonzeptes
- Abschlussfördernde Verkaufsargumente
- Theorie und Praxis

Trainingsmethoden und -techniken

- Zur Umsetzung des Gelernten in die Telefonpraxis bieten wir einen Tag „Personal Coaching“ (Seminar 3) für max. 6 Teilnehmer direkt am Arbeitsplatz optional an.
- Dauer: 1 Tag Aktiver Telefonverkauf



Sie benötigen weitere Informationen oder ein persönliches Beratungsgespräch? Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!

Ihr Ansprechpartner



Ulrich Makowski

Kontakt:
(030) 246 266-26

Bitte kreuzen Sie an:

- Ich benötige weitere **schriftliche Informationen**. Bitte senden Sie diese an folgende Adresse.
- Ich wünsche ein **persönliches Beratungsgespräch**. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf!
- Ich benötige **weitere Informationen**. Bitte rufen Sie mich an!

Firma: _____

Name: _____

Abteilung: _____

Telefon: _____

Telefax: _____

Email: _____

Goldmedia Sales & Services GmbH | Oranienburger Str. 27 | 10117 Berlin-Mitte
 Fon: (030) 246 266-0 | Fax: -66 | www.Goldmedia.de | Ulrich.Makowski@Goldmedia.de