

Ihr Seminar: **Telefonieren macht Spass!**



Beschreibung:

Telefongespräche sind die häufigsten Geschäftskontakte überhaupt – und deshalb ist es so wichtig, dass sie erfolgreich verlaufen. Erfahren Sie, wie Sie sich selbst in Ihrem Telefonverhalten einschätzen und was Sie durch professionelles Telefonieren gewinnen können. Sie erhalten praxiserprobte Tipps und Ratschläge und erfahren, wie Sie Ihre Kundinnen und Kunden begeistern können und von Gelegenheits- zu treuen Stammkunden werden lassen.

Zielgruppe

Damen und Herren die sich für erfolgreiches Telefonieren interessieren. Sie wollen heute lernen und Morgen in der Praxis ausprobieren? Deshalb haben wir uns für dieses Seminar „Reduce to Max“ auf die Fahne geschrieben.

Lernziele

Sie lernen die wichtigsten Regeln der Rhetorik kennen. Sie überprüfen Ihre Telefonkompetenz. Sie verstehen die Zusammenhänge und Abläufe in einem Verkaufsgespräch am Telefon. Sie kennen die 6 Phasen eines Gesprächs und können diese in der Praxis umsetzen. Das Handling aggressiver Anrufer und Beschwerden bereiten Ihnen keine Mühe. Sie gewinnen Sicherheit und Kompetenz.

Inhalt

Meine Telefonkompetenz, Erfolgsfaktoren, Positiv formulieren, Überzeugend argumentieren, Zielorientiert fragen, aktiv zuhören, Sprechtechnik, Stimme und Stimmung, 6 Phasen eines erfolgreichen Telefonats, Verkaufen am Telefon, Heikle Situationen souverän meistern, Praxisübungen, Checklisten usw. Und auf Wunsch - ihre ganz persönlichen Anliegen.

Inkl. Lehrmittel und Seminarbestätigung.

Jetzt Anmelden per Mail oder Telefon und profitieren...