TeleSales - das Telefon als Vertriebsinstrument

Überblick

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 in der Lage, Gesprächsziele anhand eines professionellen Gesprächsleitfadens, einer selbstsicheren Ausstrahlung und klaren und treffenden Formulierungen zu erreichen.

Dauer:
2 Tage

Preis:
unverb. Anfrage

Kursinhalt

Selbstmotivationstechniken

Aufbau und Ablauf des Telefonmarketings

Das Gesprächsskript

Aktives Zuhören

Die Telefonnotiz

Eisbergmodell

Die 4 Gesprächsphasen

Terminvereinbarungstechniken

Zielgruppenselektion

Voraussetzungen

keine

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter aus allen Bereichen

Com training and services in Darmstadt AWMa GmbH & Co KG

Alsfelder Straße 11

64289 Darmstadt

Phone: +49 61 51 3 50 76 28

Email: com@awma.de