

# 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 Mainz / Wiesbaden AWMa GmbH & Co KG

Binger Straße 14 - 16

55122 Mainz

Phone: +49 6131 90705-0

Email: [com@awma.de](mailto:com@awma.de)

