



Professionelle Akquise und Verkauf am Telefon

- Ohne Kontakt kein Geschäft! -

Ziel und Nutzen

Nach diesem Training werden Sie kompetent und erfolgreich Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung am Telefon verkaufen und Kundentermine ausmachen.

Ein Gespräch optimal zu steuern ist das Ziel dieses Trainings. Dies tun Sie mit Selbstbewusstsein, Begeisterung, Durchsetzungskraft und dem nötigen Feingefühl.

Inhalte

- Was macht eine/n guten Telefonverkäufer/in aus?
- Die wichtigsten Telefonregeln
- Professionelle Vorbereitung auf ein Gespräch (Leitfaden)
- Die Stimme transportiert Persönlichkeit
- Wann vergibt ein Kunde Termine, wann kauft er?
- Kundentypen und deren Bedürfnisse
- Der Verkaufsprozess DABA Treppe
- Durch aktives Zuhören besser und effektiver telefonieren
- Mit den richtigen Fragen zum Erfolg
- Einwände erkennen und richtig nutzen
- Die Gesprächs "FÜHRUNG" behalten
- Der verbindliche Gesprächsabschluss

Facts

Zielgruppe:
Alle Verkäufer

Termine:
17.03. bis 18.03.2008
01.09. bis 02.09.2008
09.03. bis 10.03.2009

Trainer:
Alexander Reichard

Ort:
Gewerbepark Alterlaa
Altmannsdorfer Str. 154-156
1230 Wien

Seminargebühr:
EUR 600,00 exkl. MwSt.