



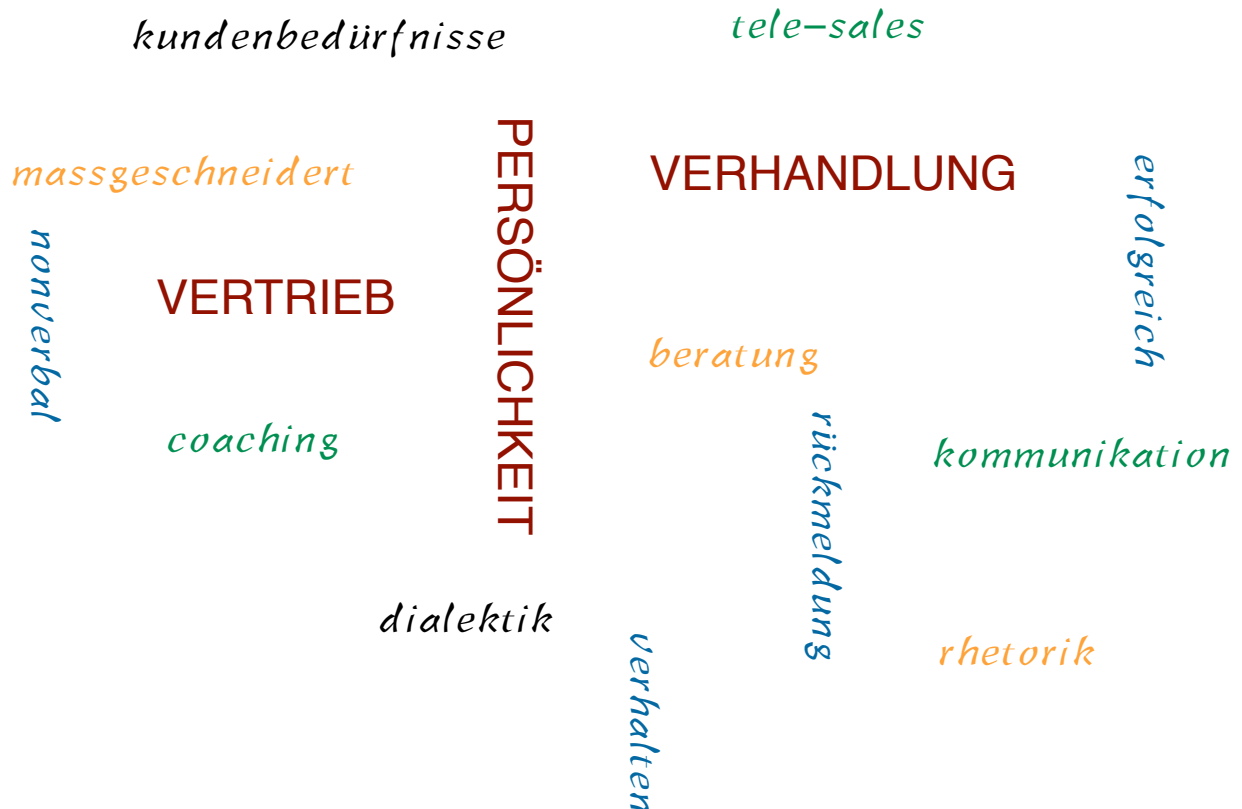
Siegel®

Human Resource International Ltd.

a member of the Siegel® Human Resource Group of Companies, Switzerland

KURSBESCHREIBUNG

ERFOLGREICHER TELEFONVERKAUF



Dieses Training basiert auf jahrelangen Erkenntnissen der beratenden Methoden im Vertrieb bei IT Dienstleistern, Banken und Finanzdienstleistern. Praktische Beispiele unter Anwendung von Techniken und Beratungsstrategien wie ASKEN® bilden das Kernstück erfolgreichen Telefonierens. Auch am Telefon sollen die Berater überzeugen und nicht überreden, denn ohne visuellen Kontakt Vertrauen aufzubauen ist eine Kunst, die gelernt sein will.

Investieren Sie nicht nur in teure Kommunikationstechnik, sondern in Ihre Berater am Telefon. Dies garantiert eine höhere Kundenzufriedenheit und messbare Umsätze in wenigen Wochen.

Zielgruppe: Vertriebs- und Verkaufsmitarbeiter aus allen Bereichen, Call-Center- und Tele-Sales-Mitarbeiter, Telemarketing-Mitarbeiter, Berater, Vertriebsingenieure sowie Techniker im Verkauf, Mitarbeiter im Außen- und Innendienst, Sales-Spezialisten, Consultants, Support-Mitarbeiter, Marketing- und Projekt-Mitarbeiter, Produktionsleiter, IT-Mitarbeiter, Mitarbeiter im Kundendienst, Mitarbeiter aus den öffentlichen Bereichen und dem Gesundheitswesen, Handwerksmeister.

Ziel: Sie erlernen die effizientesten Techniken und gewinnen Sicherheit im Umgang mit Ihren Kunden und Geschäftspartnern. Sie erlernen erfolgreiche Neukundengewinnung und Kaltakquise. Sie kommen schneller zu einem erfolgreichen Abschluss und steigern den Erfolg Ihres Unternehmens und die Kundenzufriedenheit.

Inhalt:

- Sensibilisierung für die eigene Vorgehensweise im Verkaufsgespräch am Telefon
- Die Terminvereinbarung und die eigene Organisation
- Die eigene Wirkung am Telefon
- Die Einwandbehandlung am Telefon
- Nutzensaussagen – oder warum soll sich mein Gesprächspartner über meinen Anruf freuen?
- Praktisches Training mit persönlichen Feedbacks und Feststellung des Verhaltensschwerpunktes

Verknüpfung und Umsetzung der Theorie durch intensive praktische Übungen und Rollentrainings unter Einbezug von Audio- und Videoanalyse. Gruppen- bzw. Einzelübungen, Diskussion eigener Praxisfälle, Gruppen- und Trainerfeedback.

Vorgehen: Die Trainingsinhalte können auf Ihren unternehmensspezifischen Bedarf abgestimmt und entwickelt sowie als begleitende Coaching-Maßnahme umgesetzt werden. Gerne unterstützen Sie unsere erfahrenen Trainer und Consultants mit einer entsprechenden Qualifizierungsbedarfsanalyse.

Um Ihren Lernerfolg zu sichern und Sie bei der Erreichung Ihrer individuellen Ziele zu unterstützen, bieten wir Ihnen nach dem Training ein individuelles Coaching mit einem oder mehreren Trainern aus Ihrer Ausbildung zu einem Vorteilspreis an.

Dauer: 1 - 2 Tage

Teilnehmer: max. 12 Personen