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/-in 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:
1.180,00 € (1.404,20 € inkl. MwSt.)

Kursinhalt

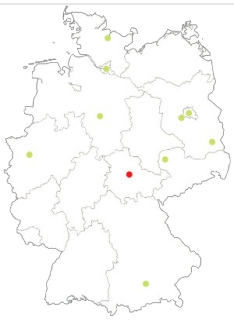
TeleSales – das Telefon als Vertriebsinstrument

- Selbstmotivationstechniken
- Aufbau und Ablauf des Telefonmarketings
- das Gesprächsskript
- aktives Zuhören
- die Telefonnotiz
- Eisbergmodell
- die 4 Gesprächsphasen
- Terminvereinbarungstechniken
- Zielgruppenselektion

Zielgruppe

- Vertriebsmitarbeiter aus allen Bereichen

Ihr Weg zu uns

AGM Erfurt

Anger 66-73
99084 Erfurt
Phone: 0361 64433-95
Email: info@agm-onside.com