



Spezialtraining ,Verkaufsorientierter Innendienst‘

Trainingsziele:

Nach Ablauf des Trainings:

- Haben Sie Sicherheit im täglichen Telefon-Handling
- Wissen Sie, wie Sie konkrete Informationen vom Kunden/Interessenten bekommen und können schnell Termine vereinbaren
- Gelingt es Ihnen, Zusatzleistungen als Kundennutzen zu verkaufen und kundenorientiert zu agieren, ohne aufdringlich zu wirken
- Sind Sie in der Lage, Einwände und Reklamationen souverän zu behandeln

Trainingsinhalte:

- Telefonate souverän führen
- Verkaufspsychologie im Innendienst
- Kunden begeistern - das „Kleine Bisschen Mehr“
- Cross-Selling-Potenziale nutzen - Nutzen verkaufen
- Termine souverän vereinbaren & koordinieren
- Per Brief und E-Mail überzeugen (E-Mail Knigge für Online-Kommunikation)
- „Schwierige“ Gespräche souverän meistern

Kursdauer:

2 Tage, 09:00 - 16:00 Uhr

