



Spezialtraining ,Verkaufen am Telefon‘

Trainingsziele:

Nach Ablauf des Trainings:

- Kennen Sie Ihre persönlichen Stärken und Grenzen am Telefon
- Haben Sie Hilfsmittel erhalten, um die telefonische „Firewall“ zu knacken und schnell zum Entscheider durchgestellt zu werden
- Sind Sie in der Lage, für den Kunden spannende Gesprächsaufhänger zu formulieren und so Interesse vom ersten Moment an zu wecken
- Können Sie mit Einwänden umgehen und in Preisgesprächen souverän agieren

Trainingsinhalte:

- Die Grundlagen des Telefonverkaufs
- Hindernisse umgehen - schnell zum Entscheider gelangen
- Erster Eindruck
- Kundenbedarfsermittlung
- Nutzenargumentation
- Einwandbehandlung
- Das Preisgespräch am Telefon
- Den Auftrag sichern
- Kundenbetreuung nach dem Abschluss

Kursdauer:

2 Tage, 09:00 - 16:00 Uhr

