

Erfolgreiches, souveränes Verkaufen am Telefon (Basistraining)

- Inhalte:**
- > Richtig vorbereitet in das Verkaufsgespräch: Motivation, Wirken von Persönlichkeit und Stimme, Sicherheit in Standardsituationen, Grundlagen des Verkaufens
 - > Der Kunde - das (un-)bekannte Wesen
 - > Der erfolgreiche Einstieg - wie wecke ich Interesse beim Gesprächspartner?
 - > Erfolgreiche Fragetechniken - zielsichere Gesprächsführung
 - > Umgang mit "problematischen" Gesprächspartnern
 - > Der freundliche Abschluss und die effektive Nachbearbeitung
 - > Tipps und Tricks zur Kundenbindung

Ziel: Erfolgreiches Verkaufen beginnt mit der eigenen Überzeugung. Das Seminar hilft, sich jederzeit selbst zu motivieren und die eigene Persönlichkeit in Einklang mit den Bedürfnissen des Kunden zu bringen. Kenntnis über die verschiedenen Kundentypen und die entsprechende Kommunikation sind wichtige Hilfen auf dem Weg zum erfolgreichen und sicheren Verkäufer. Praxisbeispiele und Rollenspiele sowie realitätsnahe Telefontrainings unterstützen die Seminarteilnehmer bei diesem Lernprozess.

Zielgruppe: Verkäufer im Innen- und im Außendienst, Berufseinsteiger, Sachbearbeiter mit Kundenkontakt, Rezeptionisten u.a.

Dozentin: Vera Sebastian

Dauer: 1 Tag

Ort: firmenintern oder externer Veranstaltungsort nach Vereinbarung

Preise: 2-5 Teilnehmer: 1.500,-- Euro Tagessatz (Gruppe) zzgl. USt. zzgl. Reisekosten und inkl. Unterlagen
6-9 Teilnehmer: 1.800,-- Euro Tagessatz (Gruppe) zzgl. USt. zzgl. Reisekosten und inkl. Unterlagen