



Umgang mit Kunden am Telefon
und
Telefonmarketing
Aufbauseminar

Dieses Seminar ist die zweite Stufe der Grundseminare für Telefonmarketing, Rhetorik und Umgang mit Kunden am Telefon. Es baut auf Lerninhalten dieser Schulungen auf.

Das erlernte Grundlagenwissen wird wiederholt und vertieft, Stärken aber auch Schwachstellen der Teilnehmer werden herausgearbeitet und analysiert. Schwerpunkt ist das praktische Training am Telefon.

- Kurze Wiederholung des Inhaltes von Seminar I
- Wo sind meine Stärken, wo meine Schwächen.
- Atemübungen für richtiges Sprechen.
- Sprachübungen für deutliches Sprechen.
- Zuhören lernen, die erste Voraussetzung für ein erfolgreiches Telefonat.
- Der schwierige Kunde und wie man mit ihm umgeht.
- Erfolgreicher Umgang mit Problemfällen.
- Die Macht der „Zauberworte“.
- Praktisches Training am Telefon.

Die Beschränkung auf maximal 4 Personen garantiert ein intensives und individuell auf die Bedürfnisse der SeminarteilnehmerInnen zugeschnittenes Coaching.

Dauer: ca. 4 Stunden

Pro TeilnehmerIn 300,-€ zuzüglich der ges. MwSt.

Im Seminarpreis enthalten sind umfangreiche Unterlagen und Handouts.