



Telefonmarketing und Rhetorik

Jeder meint, er könne telefonieren und würde das ja auch jeden Tag tun. Allerdings besteht zwischen „normalem“ telefonieren und professionellen Telefonaten ein immenser Unterschied.

Richtig telefonieren ist eine Disziplin in der viele versagen weil sie es nicht schaffen, gezielt auf ihren Kunden einzugehen.

Mit dem richtigen „Werkzeug“ aber, werden solche Telefonate nicht nur einfacher, sondern auch viel effektiver. Hemmschwellen werden abgebaut, Telefonate erfolgreich geführt und abgeschlossen.

- Was muss ich beachten, wenn ich einen potentiellen Kunden anrufe.
- Wie telefoniere ich professionell?
- Professionelle Gesprächsvorbereitung.
- Wie überwinde ich meine Hemmschwellen bei der Telefonakquise.
- Wie schaffe ich es, mein Anliegen kurz und knapp zu verbalisieren?
- Was interessiert meinen potentiellen Kunden wirklich und wie kann ich das erfahren.
- Positiv formulieren, das A und O erfolgreicher Profis.
- Erfolgreicher Abschluss des Telefonats.
- Professionelle Gesprächsnachbereitung.
- Wie kann ich auch ein misslungenes Telefonat für mich nutzen?
- Praktisches Telefontraining.

Die Beschränkung auf maximal 5 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.