

## Erfolgreiche Telefonakquise

Die Teilnehmer werden in ihrer Aufgabe unterstützt, neue Kunden durch Telemarketing zu gewinnen, in dem Sie die Chancen des Kommunikationsmediums Telefon für den Verkauf optimal nutzen.

### Welche Kenntnisse vermittelt der Lehrgang?

Einstellung und Haltung: Was bestimmt meinen Verkaufserfolg?

Zielorientierte Aktivitätenplanung: Von der Adresse bis zum Auftrag

Bedeutung der persönlichen Beziehung zum Kunden im Verkauf

Interpersonale Wahrnehmung am Telefon

Kundenorientierung in der Vorbereitung

Warming up und Gesprächsaufhänger

Mit Fragen zum Ziel

Aktives Zuhören - Einstellen auf den Gesprächspartner

Überzeugende Sprache

Nutzenargumentation und Einwandbehandlung

Abschluss signale erkennen Abschlussfragen stellen

Gesprächsabschluss

Dokumentation: Welche Informationen sind für mich zielführend?

Arbeiten mit dem Gesprächsleitfaden

Persönliche Fortschrittsplanung

Dauer: 2 Tage

Teilnehmerzahl: max. 10 Teilnehmer