

TELEFONVERKAUF

SEMINARBESCHREIBUNG

Das Telefon ist im betrieblichen Umfeld Kommunikationsmittel Nummer Eins. Rhetorik und Gesprächsführung spielen dabei eine entscheidende Rolle. Das Seminar vermittelt das nötige Rüstzeug zum professionellen Telefonieren - mit Kunden oder Gesprächspartnern. Die Teilnehmer erlangen Sicherheit in der Gesprächsführung und werden mit den wichtigsten Gesprächsinstrumenten vertraut gemacht. In konkreten Gesprächssituationen lernen sie, Telefonate richtig zu strukturieren, überzeugend zu argumentieren und Einwänden souverän zu begegnen. Dabei wird auch der richtige Einsatz von Stimme und Sprache trainiert.

SEMINARINHALTE

- Die 3 Grundgesetze der Kommunikation
- Wie gestalte ich eine angenehme Gesprächsatmosphäre?
- Telefonetikette (Begrüßung, namentliches Ansprechen)
- Überzeugen am Telefon
- Kunden- und serviceorientiertes Formulieren

ZIELGRUPPE

Zur Zielgruppe gehören Sekretärinnen, Vertriebsmitarbeiter, Call-Center-Beschäftigte und Telefonmarketing-Kräfte. Kurz: alle, die beruflich viel telefonieren müssen und dabei alle Möglichkeiten nutzen wollen, die das Telefon bietet.



TRAINER

Hans-Peter Füngelt

Diplom-Kaufmann mit Schwerpunkt Marketing. Er ist seit mehr als 20 Jahren Trainer und Gesellschafter des Trainingsinstitutes Füngelt, Meeder & Partner.

TEILNAHMEGEBÜHR

399,- € zzgl. Mwst.

Inkl. Mittagessen, Pausengetränke und Arbeitsunterlagen