

Telefontraining und Coaching: „Steigern Sie Ihren Erfolg am Telefon!“

Sie erhalten in unseren individuellen Trainings und Coachings Informationen und praktische Anregungen für Ihre Telefonakquise und andere Telefonsituationen mit Kunden. Ziel dabei ist, Sie umfassend fit machen, damit Sie diese wichtige Aufgabe konzentriert, motiviert und erfolgreich erfüllen können.

Wie das geht? Indem Sie wertvolle Tools für den Telefoneinsatz kennenlernen und herausfinden, wie Sie diese Tools für sich am effektivsten kombinieren. Nicht nur Inhalte und Techniken, sondern auch die emotionale Seite der Anrufe wird berücksichtigt. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Potentiale umfassend nutzen und Ihre Erfolgsquote am Telefon erhöhen.

Es geht unter anderem um:

- Die Planung des Gesprächsverlaufs
- Den guten Gesprächseinstieg
- Die Wandlung von Kundeneinwänden in Verkaufsargumente
- Fragetechniken
- Abschlussicherheit

Auch die emotionale Seite der Anrufe wird berücksichtigt

- Sympathie des Kunden wecken
- Blockaden erkennen und abbauen
- Körperhaltung, Stimme, Sprechtempo
- Motivation: Erfolgsmesser einbauen

Praktische Umsetzung

Das Coaching richtet sich nach den individuellen Anforderungen Ihrer Arbeit in der täglichen Praxis. Vor dem Coaching sammeln Sie typische Anforderungen aus Ihrer täglichen Telefonpraxis. Dann heißt es umsetzen der theoretischen Kenntnisse, mittels Praxisübungen.

Sie haben noch keine Erfahrung? Macht nichts, wir entwickeln gemeinsam Ihren Telefonstil!

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit Ihnen!

Herzliche Grüße

Birgitt Isele