KeSch
Training International

Telefontraining: Überzeugen und Verkaufen am Telefon

Kunden am Telefon gewinnen, begeistern und binden

Telefontraining: Trainings-Ziel

Unser Telefontraining betrifft eine der Kernkompetenzen im Verkauf. Denn ein Großteil der Kundenkontakte findet am Telefon statt. Daher ist das Telefon ein verkaufsförderndes Instrument für Kundengewinnung und Kundenbindung. Über die bekannten Elemente im Verkaufstraining hinaus gelten beim Überzeugen und Verkaufen am Telefon ganz besondere Kniffe und Tricks. Dazu befähigt Sie das KeSch Telefontraining. Nur wenn Sie diese Kniffe kennen und beherrschen, wird Ihr Telefon zum Werkzeug für Ihren Erfolg.

Diese intensive Telefonschulung befähigt die Teilnehmenden, am Telefon verkaufsfördernde Dialoge zu führen, Termine gezielt zu vereinbaren und Kaufabschlüsse zu erzielen. Hierzu vermittelt das Telefontraining ein effizientes Know-How aus telefonspezifischen Techniken und Kniffen aus der Rhetorik, der Verkaufspsychologie und der Kommunikationspsychologie.

In dieser Telefonschulung entwickeln und verfeinern die Teilnehmenden ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, ihr Unternehmen und dessen Produkte/Dienstleistungen in Telefongesprächen überzeugend darzustellen und erfolgreich zu verkaufen.

Telefontraining: Zielgruppe

Alle Personen, die sich, ihre Ideen und ihre Produkte bzw. Dienstleistungen am Telefon überzeugend darstellen und verkaufen wollen. Anfängerinnen und Anfänger werden grundlegend qualifiziert. Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

Telefontraining: Trainings-Inhalte

- Treffende Zielgruppenbestimmung und Adress-Qualifizierung
- Effiziente Vorbereitung von Anrufen
- Telefonanrufe professionell annehmen
- Professionelle Erarbeitung von Telefon-Skripten
- Mit der Stimme überzeugen
- Verkaufstaktik: Die entscheidenden ersten Sekunden meistern
- Erfolgreich die „Hürden“ Telefon-Zentrale und Sekretariat überwinden
- Wirkungsvolle Gesprächs-Eröffnungen
- Fragetechniken gezielt einsetzen
- Bedarfsermittlung nach dem Key-System-Principle
- Verkaufsfördernde Rhetorik am Telefon
- Die Verkaufspsychologie des Telefonierens

- Das Telefon als Werkzeug der Kaltakquise und Kundengewinnung
- Kundenorientierte Argumentationstechniken am Telefon
- Gekonnter Umgang mit Fragen und Einwänden
- Erfolgreiche Terminier-Techniken
- Closing-Techniken und Abschluss-Techniken im Telefongespräch
- Kommunikationspsychologische Kniffe und Tricks am Telefon
- Schwierige Gesprächssituationen gekonnt meistern
- Der Umgang mit reklamierenden und verärgerten Anrufern
- Das Telefon als Instrument der Kundenbindung und als Visitenkarte des Unternehmens
- Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen

Telefontraining: Trainings-Methodik

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer oder die Trainerin
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Audio-Tonband-Analysen mit dem Telefon-Anlagen-Koffer
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Analyse und Optimierung eigener mitgebrachter Telefon-Skripte
- Streng begrenzte Teilnehmerinnen- und Teilnehmerzahl
- 1-tägiges offenes Seminar (Crash-Kurs)

Telefontraining: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für die 1-tägige Intensiv-Telefonschulung beträgt pro Person: Euro 995.- zzgl. MWSt.

Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings:
Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.

KeSch Training International GmbH & Co.KG
Längenfeldweg 25
D-82418 Murnau
Telefon: +49 8841 6729400
Telefax: +49 8841 6729401
Mail: info@kesch-training.eu
Web: www.kesch-training.eu