

Effektiver Telefonverkauf

Aus dem Programm

- ✳ **Positive Gesprächseröffnungen**
- ✳ **Voraussetzungen für erfolgreiche Verkaufsgespräche**
- ✳ **Die 4 Phasen im Telefongespräch**
- ✳ **Typische Fehler beim Telefonverkauf**
- ✳ **So erzielen Sie eine positive Stimmung**
- ✳ **Die Wirkung der eigenen Stimme**
- ✳ **Die Fragetechnik**
 - die 10 Fragearten
- ✳ **Die Argumentationstechniken**
- ✳ **So vermeiden Sie Minuswörter**
- ✳ **Die Einwandargumentation**
 - die 12 Methoden
- ✳ **Die Preisargumentation**
 - die 10 Techniken
- ✳ **So behandeln Sie erfolgreich Reklamationen**
- ✳ **So erreichen Sie einen positiven Verkaufs- und Gesprächsabschluss**



**Bearbeitung praktischer
Beispiele mit der
Telefontrainingsanlage**

Seminarziel

- Steigerung des Verkaufserfolges
- Verstärkte Kundenbindung
- Erhöhung Ihrer persönlichen Überzeugungskraft
- Neukunden gewinnen

Teilnehmer

Alle, die im Verkauf (Außen- und Innendienst) tätig sind und das Telefon für Verkaufsgespräche besser und effektiver nutzen wollen.

Seminarort/-termin

10.05.-11.05.2012

13.09.-14.09.2012

Hotel „Braunschweiger Hof“

Herzog-Wilhelm-Str. 54
38667 Bad Harzburg

Seminarzeiten

Beginn: 1. Tag 09⁰⁰ Uhr

Ende: 2. Tag 16⁰⁰ Uhr

Seminargebühr

€ 1.590,00 zzgl. MwSt.

Seminarleiter

Norbert Boshüsen

Verkaufstrainer MIR, Bad Harzburg