
Seminar: Mitarbeiter mit Kundenkontakt

4.8. Telefontraining

Das Telefon ist eines der wichtigsten Medien im Kundenkontakt. Aber so alt wie das Telefon selbst, so geläufig sind auch die täglichen Missverständnisse, die sich aus der telefonischen Kommunikation ergeben. Genau diese Missverständnisse können Sie, im wahrsten Sinne des Wortes, den Kunden kosten.

Das überzeugende, kundenorientierte Sprechen am Telefon kann gezielt trainiert und ausgebaut werden. In unserem Seminar lernen Sie daher im ersten Schritt die grundlegenden Fähigkeiten der telefonischen Kommunikation. Sie lernen den „richtigen“ Umgang bei schwierigen und stressigen Gesprächen durch praxiserprobte Methoden und wie Telefonate gezielt in die gewünschte (Verkaufs-) Richtung gelenkt werden. Sie erkennen, welches Potenzial das Medium „Telefon“ in Ihrer alltäglichen beruflichen Kommunikation in sich birgt und erfahren, wie Sie mehr Angebotsrücklauf bekommen.

Ihr Nutzen:

Mit diesem Seminar sorgen Sie für einen professionellen Auftritt Ihres Unternehmens nach außen.

Für:

Dieses Seminar richtet sich an Unternehmen, die Wert auf ihre telefonische Außenwirkung legen.

