
Seminar: Mitarbeiter mit Kundenkontakt

4.9. Telefontraining für den Verkauf

Viele Kunden nehmen den Kontakt mit Ihrem Unternehmen direkt über das Telefon auf. Das geht schneller und der Kunde bekommt sofort eine Antwort und muss nicht warten. Daher ist diese Schnittstelle zwischen Unternehmen und Kunden wichtig. Optimieren Sie den Kundenkontakt am Telefon und steigern Sie so Ihre Verkaufszahlen.

In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen des Verkaufens und wie Sie Gespräche sicher führen. Dadurch können Sie Einwände für sich nutzen und verlieren die Angst vor einem „Nein“. Ein weiterer Bestandteil des Seminars ist die Kundenpsychologie. Indem Sie die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden kennen, können Sie individuell auf ihn zugeschnittene Angebote unterbreiten. Zu einem gelungenen Verkaufstraining am Telefon gehört auch das effiziente Nacharbeiten von Angeboten. Mit diesem Seminar verlieren Sie keinen Kunden mehr aus den Augen.

Ihr Nutzen:

Sie können souverän mit den Kunden am Telefon umgehen und auftretende Probleme für sich nutzen.

Für:

Das Seminar eignet sich für alle Mitarbeiter die über das Telefon verkaufen und somit in Kundenkontakt stehen.

