



Virtual Classroom

## Kaltakquise / Telefonakquise leicht gemacht Telefonieren mit neuem Drehbuch

Auf Telefonate nach „Schema F“ reagieren Kunden ablehnend. In diesem Online-Seminar entwickeln Sie neue Herangehensweisen, wie Sie sich von der Masse der Anrufer abheben und das Interesse Ihrer Gesprächspartner gewinnen. Überzeugen Sie am Telefon oder im Video-Chat, weil Sie authentisch, auf den Punkt und mit Freude Ihr Angebot präsentieren!

**Buchungsnummer**

31455

**Lerndauer**

Seminarzeit sind 16 Stunden = 2 Tage  
12 Stunden – 3 Webinare à 4 Stunden  
4 Stunden – Arbeit im Forum: Einarbeitung, Bearbeitung von Aufgaben, Interviewbogen, Arbeitszetteln und Ansehen der Arbeitsmaterialien

alternativ:

4 x 4 Stunden interaktives Webinar  
Forum als Zusatz nicht als Bestandteil des Seminars

**Preis**

Individuell auf Anfrage

 **Lernziele**

- ✓ Sie ändern Ihre Einstellung und finden zu einer gewinnenden Gesprächsführung.
- ✓ Durch neue Herangehensweise in den Telefonaten heben Sie sich vom Wettbewerb ab.
- ✓ Sie lernen, Video-Chats für eine erfolgreiche Kunden-Beratung zu nutzen.
- ✓ Sie erarbeiten eine Gesprächseröffnung, die Interesse weckt.
- ✓ Sie konzentrieren sich darauf, den Bedarf des Kunden festzustellen.
- ✓ Indem Sie den Nutzen für den Kunden darstellen, überzeugen Sie mit Ihrem Angebot.
- ✓ Einwände werden eine Chance für Sie, Ihren Nutzen klarer darzustellen.
- ✓ Mit Fragen führen Sie Gespräche aktiv zum gewünschten Ergebnis
- ✓ ... und wie von selbst öffnen Sie Türen und gewinnen Ihre Gesprächspartner für Ihre Lösung!

 **Inhalte**

- Selbstmotivation und Erfolgsdenken als Schlüssel zum Erfolg
- den Unterschied in der Kommunikation machen
- Das Ziel bestimmt den Weg: Zielgruppe und Zielsetzung für das Telefonat
- digitale Wege in der Kundenkommunikation nutzen
- Gespräche mit Struktur: der Gesprächsleitfaden als Souffleur
- den telefonischen Erstkontakt gekonnt meistern
- Gespräche zum gewünschten Ergebnis führen
- proaktiver Umgang mit Einwänden
- Nach dem Telefonat ist vor dem Telefonat – das Follow-up bringt den Erfolg

