



## Erfolgreich verkaufen am Telefon

**Lorenz-Seminare**

Personality & Competence Training



**Ziele:** Das Image eines Unternehmens und der Erfolg der Verkaufstätigkeit am Telefon hängen wesentlich von den kommunikativen Fähigkeiten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ab.

In diesem Spezialtraining lernen die Teilnehmer, Verkaufsgespräche am Telefon systematisch, zielorientiert und mit hoher Abschlusskompetenz zu führen. Sie erfahren, wie Sie ihre Einstellung gegenüber Anrufern und damit Ihre Wirkung auf diese positiv beeinflussen können. Um effektiv und gewinnbringend am Telefon zu verkaufen, lernen Sie, wie Sie Gespräche geschickt führen, gut vorstrukturieren und auch unter Anspannung ruhig und sicher meistern.

### Inhalte:

- ▶ Grundlagen der Kommunikation
- ▶ Outbound-Calls vorbereiten - Gespräche zielgerichtet strukturieren
- ▶ Verkaufsorientierte Einstellung - erfolgreiches Verkaufen.
- ▶ Zielorientierte Techniken zum Aufbau der Gesprächsatmosphäre
- ▶ Kundenwünsche und Bedürfnisse erkennen
- ▶ Individuelle, kundenorientierte Nutzenargumentation
- ▶ Effektive Techniken für die Behandlung von Kundeneinwänden
- ▶ Geradlinige Abschlusstechniken

### Zielgruppe:

Mitarbeiter mit Verkaufsaufgaben am Telefon

### Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstrationen, Übungen, Einzel- u. Gruppenarbeit, Fallbeispiele und Rollenspiele im Videofeedback.

### Seminardaten:

Dauer: 1 - 2 Tage.

Empfehlung: 5 bis maximal 12 Teilnehmer

### Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243

info@lorenz-seminare.de