

Aktive Telefonie – Fokus: Absichern und Vorsorge



Grundlage für ein erfolgreiches Vertriebsjahr ist ein gut gefüllter Kalender. Entwickeln Sie in diesem Seminar Ihre eigene Strategie zur telefonischen Terminvereinbarung. Mit Spaß und Freude erreichen Sie den Kunden, machen verbindliche Termine aus und legen so den Grundstein einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Sie telefonieren erfolgreich auf Basis Ihrer persönlichen Herangehensweise. Profitieren Sie von einem gut gefüllten Terminkalender mit qualitativ hochwertigen Kundenterminen zu den Themen Absichern & Vorsorgen.

Ziele

- Sie haben Freude und Begeisterung in der aktiven Telefonie
- Sie haben eine positive Grundeinstellung zur telefonischen Akquise
- Sie arbeiten Ihre individuelle Gesprächsführung aus
- Sie gewinnen Sicherheit im Telefongespräch mit dem Kunden
- Sie haben mehr Erfolg bei der Telefonakquise (outbound)
- Sie steigern die Terminquote

Inhalte

- Erfolgsfaktoren der aktiven Telefonie
- Tipps und Tricks zur Telefonie
- Wirkung beim Kunden reflektieren
- Training und Feedback
- Erfahrungsaustausch im Plenum

Dauer

1 Tag

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

Die Kosten für Semindurchführung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

Trainer

Michael Philipp & Dirk Müller

Termin

07.07.2022

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

240 Minuten