

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

250 Euro zzgl. 47,50 Euro MwSt.

Gesamtpreis 297,50 Euro pro Teilnehmer (inkl. Seminarverpflegung und Übernachtung)

Trainer

Michael Philipp

Termin

06.07.2023

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

240 Minuten