

Inbound Telefonie vertrieblich nutzen



Immer wieder suchen Kunden den Kontakt zum Berater per Telefon. Fragen werden beantwortet und Anliegen oft zügig geklärt. Aber wie gelingt es Beratern, diese Kontakte vertrieblich für die KARLSRUHER / Württembergische zu nutzen? Wie schaffen es Berater die verbale Brücke in ein Vertriebsgespräch zu schlagen?

Dauer: 09:00 Uhr – 13:00 Uhr

Teilnehmer: 6 - 8

Ziele

Die Teilnehmer trainieren praxisnahe Methoden zur vertrieblichen Nutzung von inbound-Telefonaten. Dabei liegt ein Fokus auf der Überleitung aus dem Kundenanliegen hin zu einem zusätzlichen Vertriebsimpuls. Die Teilnehmer erarbeiten ihre eigene, individuelle Strategie, erproben diese und erhalten direkt persönliches Feedback.

Durchführung: online via GoToMeeting

Investition / Teilnahmegebühr: keine

Inhalte

- die eigene Einstellung als Erfolgsfaktor Nummer 1
- Strategie schlägt Zufall - strukturierte Gesprächsführung
- Fragekompetenz in der Telefonie
- Gesprächsziele setzen und reflektieren
- Praxistraining

IDD Bildungszeit: 210 Minuten

Trainer: Manuela Herzog / Michael Philipp