



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 6, maximal 8

Veranstaltungsort

Inhouse

Seminargebühr

1.500 Euro zzgl. MwSt und ggf. Spesen

Trainer

Michael Philipp und Manuela Dressler

Termin

nach Absprache

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

240 Minuten