

Verkauf am Telefon - bei Anruf Auftrag

Das Telefon ist der preiswerteste, direkte Draht zum Kunden. Das gilt auch für den Telefonverkauf, der im Vergleich zum persönlichen Verkauf Zeit und auch Kosten spart und damit höchst effizient ist. Die interaktive Kommunikation am Telefon, ermöglicht das unmittelbare, individuelle Eingehen auf die Forderungen und Wünsche des Kunden. Damit der Telefonverkauf auch zum Erfolgserlebnis wird, ist eine gekonnte und souveräne Telefon-Verkaufs-Technik erforderlich.

Zielsetzung:

Sie werden Ihre Telefon-Verkaufsgespräche sicherer und damit erfolgreicher führen. Die Quote von Telefonat zu Auftrag wird erkennbar besser werden. Mit dem Erfolg wird auch die Motivation für diese interessante und anspruchsvolle Verkaufsaufgabe weiter steigen.

Zielgruppe:

Mitarbeiter/-innen im Verkauf und in der Beratung, die Produkte oder Dienstleistungen am Telefon verkaufen

Inhalte des Seminars:

- Ein gutes Verkaufsergebnis am Telefon setzt gründliche Vorbereitung voraus
- Der perfekte Ablauf eines Telefon-Verkaufsgesprächs
- Was bei der Telefon-Rhetorik anders ist
- Sympathieaufbau zum Gesprächspartner als Erfolgsfaktor
- Exakte Bedarfsermittlung im Telefongespräch, für eine passgenaue Argumentation
- Angewandte Verkaufspsychologie, den Verstand und auch das Gefühl des/der Kunden/-in erreichen
- Clever argumentieren, dem/der Kunden/-in den entstehenden Nutzen darstellen
- Preise am Telefon nennen, verteidigen und durchsetzen
- Die Kundeneinwände sicher entkräften
- Die vorbereitende abschlussorientierte Gesprächsführung
- Der sichere Verkaufsabschluss – die Frage nach dem Auftrag

Teilnehmeranzahl:

max. 12 Teilnehmer/-innen

Dozent:

Hans Peter Berg
Verkaufstrainer und Coach

Anmeldung und Auskünfte:

André Reinisch
Telefon: +49 521 554-125
Telefax: +49 521 554-5125
E-Mail: andre.reinisch@ihk-akademie.de

Fördermöglichkeiten und deren Voraussetzungen
unter www.bildungsscheck.nrw.de oder
www.bildungspraemie.info

Datum:

Di., 17.04.2012
09:00 - 17:00 Uhr,
8 Ustd. à 45 Min.

Veranstaltungsort:

IHK-Akademie Ostwestfalen
Elsa-Brändström-Str. 1 - 3
33602 Bielefeld

Teilnahmeentgelt:

180,00 € (umsatzsteuerfrei)
inkl. Seminarunterlagen und Tagungsgetränke