

Seminare für Ihre

Mitarbeiter

Anpfehl zu Ihrem Erfolg!

Das Training für erfolgreichen Vertrieb am Telefon.



Dauer

4 Tage

Trainer

Christian Voss

Erfolgsinvestition

In diesem Training werden zu den einzelnen Verkaufsphasen die unterschiedlichen Gesprächstechniken vermittelt und in Intervallen direkt in Verkaufsrollenspielen praktiziert. Darüber hinaus stehen die Serviceorientierung, Bedarfsanalyse, überzeugende Argumentation, Einwand-Behandlung und Abschlussorientierung im Fokus des Trainings.

Modul 1: Grundlagen für die Telefonie

- Wirkmechanismus Sprache
- Formulierungen und ihre Wirkung
- Standards einer zeitgemäßen Telefonie
- Wirkmechanismus Stimme - die Psychologie der Attraktivität

Modul 2: Kundendialog gestalten

- Grundlagen der Vertriebspsychologie: Motive und überzeugende Kommunikation
- Argumentation: Regeln und Techniken
- Einwand-Behandlung: Regeln und Techniken
- X- und Up-Selling: Wie komme ich eigentlich von A nach B

Modul 3: Telefonie in der heutigen Zeit

- anspruchsvolle Kunden, anspruchsvolle Dialoge
- Handlungsoptionen pro „Kundentyp“
- Experten-Laien-Kommunikation
- Dialoge persönlich gestalten
- Fallsimulation

Modul 4: Verkauf einfach clever

- Vertriebschancen erkennen
- Einstiege durch Outbound-Kampagnen
- Abschlusstechniken und Glaubenssätze
- Abschlussorientierung
- Fallsimulation Abschlusstechniken