

Überzeugend beraten und verkaufen am Telefon

bedarfsorientiert . praxisnah . interaktiv

Am Telefon professionell beraten und überzeugend verkaufen zu können, ist eine anspruchsvolle Disziplin. Doch es gibt Regeln und Tricks. Diese werden in diesem Seminar vorgestellt und intensiv trainiert. Neben der Wichtigkeit von KundenOrientierung erfahren Sie mehr über die grundlegenden Verkaufstechniken und Wissenswertes zu Cross-Selling. Perfekt für alle, die am Telefon erfolgreich verkaufen wollen.

Ziel:

In diesem Seminar

- lernen Sie Kunden aktiv anzusprechen, Bedarfe zu wecken und Nutzen zu vermitteln.
- lernen Sie unterschiedliche Vertriebsstrategien kennen.
- gewinnen Sie die Fähigkeit, mehr und effektiver zu verkaufen.
- entwickeln Sie Ihre persönliche Verkaufskompetenz.

Inhalte:

Tag 1

- Kundenorientierung am Telefon
- Grundlagen der Verkaufspsychologie
- Verkaufsgespräche professionell vorbereiten und auswerten
- Kundenbedürfnisse erkennen und nutzen
- Wirkungsvolle Fragetechniken
- Verkaufsfördernde Nutzen-Argumentation

Tag 2

- Kaufentscheidungen herbeiführen
- Kundeneinwänden souverän begegnen
- Alternativ- oder Zusatzangebote anbieten
- Abschlusstechniken anwenden

- Zielgruppe:** Mitarbeiter, die im Telefonverkauf tätig sind
- Ort:** Agentur KunO, Maschstraße 20, 30169 Hannover
- Dauer:** **2 Tage** 09:00 bis 17:00 Uhr
- Investition:** 650 € zzgl. gesetzlicher MwSt.
Kosten für Skript und Materialien sind im Preis inklusive.
- Trainerin:** Corinna Dröge, Vertriebs- & TelefonCoach

Haben Sie Lust dabei zu sein?

Dann melden Sie sich bitte an unter: willkommen@agentur-kuno.de