

Kundentelefonie mit WOW-Effekt

So stärken Sie die Kundenbeziehungen im Sales und Service

In der heutigen Geschäftswelt ist telefonischer Kundenkontakt entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens. Um in der Masse hervorstechen und nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen, ist der „WOW-Effekt“ der Schlüssel. In unserem Seminar tauchen wir tief in die Welt der Kundentelefonie ein und zeigen Ihnen, wie Sie mit jedem Anruf einen bleibenden Eindruck hinterlassen können.



Mit einem Klick
zur Anmeldung ↓

Inhouse Training

Offenes Seminar

Onlinetraining



Address



Date

Unsere erfahrenen Trainer führen Sie durch interaktive Übungen, praxisnahe Fallstudien und Gruppendiskussionen, um sicherzustellen, dass Sie das Gelernte direkt in Ihren beruflichen Alltag integrieren können.

Nehmen Sie an unserem Seminar „Kundentelefonie mit WOW-Effekt“ teil und setzen Sie einen Meilenstein für Ihren erfolgreichen Kundenservice. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen den Weg zu einem unvergesslichen Kundenerlebnis zu gestalten.

Jetzt anmelden und den WOW-Effekt in Ihrer Telefonie erleben!

Dauer
4Tage

Zeit
9:00 – 16:30 Uhr

Trainer
Christian Voss

Kundentelefonie mit WOW-Effekt

So stärken Sie die Kundenbeziehungen im Sales und Service

Module:

Grundlagen für die Telefonie
Kundendialog gestalten
Telefonie in der heutigen Zeit
Verkauf einfach clever

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

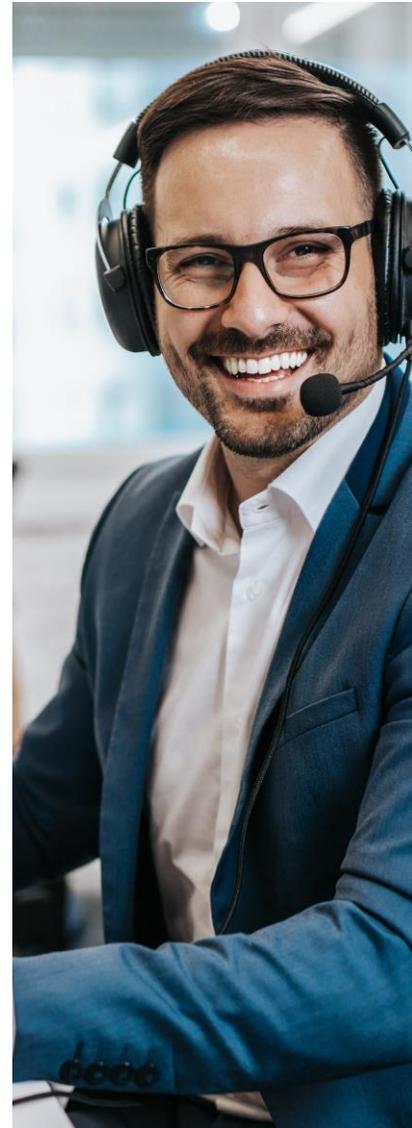
- Grundlagen der Vertriebspsychologie: Motive und überzeugende Kommunikation
- Argumentation: Regeln und Techniken
- Einwand-Behandlung: Regeln und Techniken
- X- und Up-Selling: Wie komme ich eigentlich von A nach B

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



Grundlagen der Telefonie: Erfahren Sie die wichtigsten Grundlagen und bewährten Techniken, um effektive Telefongespräche zu führen.

Kundendialog gestalten: Lernen Sie, wie Sie Gespräche individuell anpassen und auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden eingehen, um nachhaltige Beziehungen aufzubauen.

Telefonie in der heutigen Zeit: Entdecken Sie die neuesten Trends und Methoden, um in der modernen Geschäftswelt mit Telefonie zu überzeugen.

Verkauf einfach clever: Erhalten Sie Einblicke in clevere Verkaufsstrategien, die den WOW-Effekt erzeugen und zu nachhaltigem Erfolg führen.