



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Telefonverkauf & Telefonmarketing

Verkaufsgespräche, die zum
Abschluss führen

Das nehmen Sie mit

Für den erfolgreichen Telefonverkauf braucht es besonderes Know-how und Gespür, da die nonverbale Kommunikation wegfällt. So können Aussagen nicht verstärkt bzw. das Gegenüber nicht "gelesen" werden. Erfahren Sie deshalb, wie Sie auch ohne Gestik und Mimik in allen Gesprächsphasen am Telefon souverän agieren, eine gute Beziehung aufbauen und positive Stimmung erzeugen. Entdecken Sie die Eigentlichspirale, vermeiden Sie Reizwörter, aber nutzen Sie Effektwörter - für Verkaufsgespräche am Telefon, die zum Abschluss führen.

Ihr Programm im Überblick

- Analyse und Reflexion der eigenen Gesprächsverhaltensmuster
- Psychologische Grundlagen und Kommunikationsstrategien
- Gesprächsphasen im Telesales: Beziehungsaufbau bis zum Abschluss und der Verabschiedung
- Bedürfnisse erkennen und wecken mit der Eigentlichspirale - Storytelling
- Einwandbehandlung und eine gewinnende Abschlussfrage
- Aktives Telefontraining mit Schwerpunkt Sales
- Mit Stimme, Artikulation und Sprechtempo eine positive Stimmung erzeugen
- Reizwörter vermeiden und Effektwörter nutzen
- Aberfreies Argumentieren
- Erfahrungsaustausch und Coaching

Interessant für

- Verkäufer, die am Telefon noch besser überzeugen und verkaufen wollen
- Verkäufer, die mehr Sicherheit für ihren Telefonverkauf gewinnen möchten

Referent*in



Gabriele Strodl-Sollak MA

Kommunikationstrainerin, Universitätslektorin, Business-Coach und Autorin

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
26.08.2024-27.08.2024	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 990,-

Beratung & Buchung



ARS Bildungsberatung

☎ +43 1 713 80 24-71 ✉ bildungsmanagement@ars.at