

Mahnungen durch Telefonkontakt wirksamer machen

Seminar-ID: **30043**

Veranstaltungsformat: **Webinar**

Das nehmen Sie mit

Nehmen Sie direkt Kontakt mit ihren Kunden auf, am besten über das alt bewährte und wieder in Mode gekommene Medium Telefon. Sprechen Sie offene Forderungen direkt an und finden Sie gemeinsam mit Ihren Kunden eine gute Lösung. Mahntelefonate brauchen ein besonderes Gespür - es geht um unangenehme Fragen, wahrscheinlich auch um unangenehme Antworten. Erfahren Sie wertvolle Tipps und Tricks für Ihre Mahntelefonate.

Ihr Programm im Überblick

Mahntelefonate brauchen ein besonderes Gespür. Das ist anders als normales Verkaufen. Unangenehme Fragen, wahrscheinlich auch unangenehme Antworten. Erfahren Sie wertvolle Tipps und Tricks für Ihre Mahntelefonate:

- Das Telefon als Instrument im Mahnwesen – wann wie wer warum?
- Gesprächsaufbau, -führung, Verhandlung und Zielsetzung
- Dranbleiben – der wichtigste Faktor für zielorientierte Gesprächsführung
- Mögliche Reaktion auf Einwände und Ausreden

Special: Wir werden auch online Gesprächssituationen üben, lassen sie sich überraschen!

Interessant für

- MitarbeiterInnen aus Buchhaltung, Verkauf oder anderen Bereichen, die ihre Gesprächsführung im Mahntelefonat verfeinern möchten
- Beschäftigte aus dem Forderungs- und Kredit-Management, Mahnwesen – und auch gerne - Mitarbeitende aus dem Vertrieb

Sie haben Fragen? 📞 +43 1 713 80 24-0 ✉ office@ars.at 📍 Schallautzerstraße 4, 1010 Wien



Referent*in

Dipl. Vw. Heike Reising

I.Q.-M. GmbH, Schwerpunkte: Kundenorientierung & Forderungsmanagement

Sie haben Fragen?  +43 1 713 80 24-0  office@ars.at  Schallautzerstraße 4, 1010 Wien

Termine & Optionen

Datum	Dauer	Ort	Angebot	Preis
04.11.2022	0.5 Tage		Online	€ 390,-

Sie haben Fragen?  +43 1 713 80 24-0  office@ars.at  Schallautzerstraße 4, 1010 Wien