Sabine Oberhardt®
Erfolgs- und Balancestrategien

Telefontraining

Der Telefonprofi – Kunden gewinnen leicht gemacht

Ausgangssituation:
Die telefonische Neukundengewinnung ist die schwierigste Form des Verkaufs. Die große Hürde besteht in dem überzeugenden Erstkontakt mit dem Kunden. Nur mit einer Mehrwertstrategie und mit einem professionellen Auftreten gewinnen Sie Ihren Gesprächspartner für sich und Ihr Unternehmen. Überzeugen heißt, Nutzen bringen und stiften.

Ziel:
In diesem Seminar erhalten Sie einen individuelle Gesprächsleitfaden, um professionell und effektiv Ihren Kunden zu gewinnen. Sie trainieren anhand konkreter Praxisbeispiele, wie Sie auf Einwände professionell reagieren. Sie erkennen, wie Sie eine gezielte Nutzenargumentation aufbauen und Abschlusstechniken anwenden.

Schwerpunkte:
- Wie Sie einen Termin erhalten
- Psychologie am Telefon: Die Kunst der Beeinflussung
- Neurowissenschaft: Wie unser Gehirn tickt
- Innere Haltung – äußere Wirkung: Erkennen Sie das Geheimnis der mentalen Fokussierung
- Gesprächsvorbereitung: Warum ein Leitfaden wirkt!
- Gesprächseinstiege: Individuell – so verblüffen Sie Ihren Kunden
- Umgang mit Ablehnung und anderen Ausreden: keine Zeit und kein Bedarf
- Wie Sie Einwände in Verkaufsbeschleuniger umformulieren
- Abschlusstechniken im Telefongespräch

© by Sabine Oberhardt · Sabine Oberhardt GmbH & Co. KG · Herrenäckerstr. 52 · D-74363 Güglingen · www.sabineoberhardt.com