

Telefontraining / Telefonakquise

(SSK0004-1)

Zielgruppe	Personen die regelmäßig telefonisch im Kundenkontakt stehen bzw. Telefonakquise betreiben
Nutzen	Zukünftig werden Sie Freude und Spaß am telefonieren haben. Wie das geht? Telefonieren mit Herz und Verstand wird Ihnen an einem Tag näher gebracht!
Kursinhalte	<ul style="list-style-type: none"> Ohne Angst sprechen Von der Sachebene zur Bezugsebene (Eisbergmodell) Spiegel & Co. Gefühle – das wichtigste Verkaufsargument Körperhaltung und Atmung Lächeln am Telefon Zuhören muss gelernt sein Informationen sammeln – Check-Liste anfertigen Kundendaten prüfen Respektvoller Umgang mit dem Kunden Aktives Zuhören Organisation einer Telefonakquise
Dauer	½ Tag - 1 Tag
Anmeldung	HESS GmbH EDV-Systeme Schänzle 9 71332 Waiblingen Tel. 07151/1718-417 Fax. 07151/1718-498 E-Mail: schulungen@hess-gmbh.de

