

## Telefontraining / Telefonakquise

(SSK0004-1)

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

