



Auch als
Onlinetraining
buchbar!

TELEFONTRAINING FÜR BUSINESSPROFIS

Kunden- und Businesstelefonate erfolgreich führen

Machen Sie Ihre Führungskräfte, Ihren Vertrieb und Ihre Mitarbeitenden fit für schwierige Business-Telefonate. In diesem Training lernen Sie am Telefon in kniffligen Situationen souverän und professionell zu agieren. Mit unseren Strategien und Leitfäden bringen Sie Ihre geschäftlichen Telefonate zu einem erfolgreichen Abschluss.

TELEFONTRAINING FÜR BUSINESSPROFIS

Kunden- und Businesstelefonate erfolgreich führen

Von der Gesprächseröffnung bis zum Abschluss: Der Umgang mit Kundinnen und Kunden am Telefonhörer entscheidet über Ihren Geschäftserfolg. Machen Sie deshalb Führungskräfte, Vertrieb und Mitarbeitende am Empfang Ihres Unternehmens zu exzellenten Rhetorikerinnen und Rhetorikern, die am Telefon genauso überzeugen wie vor Ort.

Durchbrechen Sie mit unseren unkonventionellen Gesprächseröffnungen die Gewohnheiten Ihrer Gesprächspartner. Dadurch gelingt es Ihnen problemlos zu den "echten" Gesprächspartnern und Entscheidern durchzukommen.

Kommen Sie mit Ihrem Anliegen schnell auf den Punkt und überzeugen Sie Ihre Gesprächspartner mit klaren Botschaften und prägnantem Wording. So schaffen Sie es, auch komplexe und schwierige Inhalte effektiv und verständlich zu vermitteln. Sie sichern sich Kundenzufriedenheit und Geschäftsabschlüsse mit Ihrem souveränen Telefon-Auftritt.

Unsere hocheffektiven und einfach anzuwendenden Techniken helfen Ihnen dabei, in Kundengesprächen und Businesstelefonaten stets die Oberhand zu behalten und ein positives Gesprächsklima zu bewahren. Reagieren Sie souverän auf Einwände und wenden Sie die passenden Gesprächsstrategien an, um diese zu Ihrem eigenen Vorteil zu nutzen und Telefonate erfolgreich abzuschließen.

INHALTE (SCHWERPUNKTE NACH ABSPRACHE)

- Professionelle Vorbereitung auf Kundentelefonate
- 5 goldene Regeln für erfolgreiche Business-Telefonate
- Do's & Don'ts bei Cold Calls
- Gesprächseröffnung: Gewohnte Muster durchbrechen
- Gesprächsleitfaden: Der rote Faden im Gespräch
- Rhetorische Instrumente zur Intervention und Gesprächslenkung
- Fragetechnik, aktives Zuhören und Argumentation
- Telefongespräche souverän steuern
- Techniken für die Balance von kundenorientiertem Agieren und persönlicher Abgrenzung in schwierigen Gesprächssituationen
- Professioneller Umgang mit Einwand Klassikern am Telefon
- Sprechtraining: was den Unterschied zwischen Face-to-Face-Kommunikation und Telefonat ausmacht
- Tipps und Tricks für die erfolgreiche Gesprächsführung am Telefon
- Der professionelle Abschluss: Den GSP zu Termin verpflichten
- Praxisübungen mit echten Kunden im Intomedia Studio Center

KONTAKTIEREN SIE UNS

Wir beraten Sie gerne.

T +43 1 470 45 45 | E office@intomedia.at

Bleiben Sie auf dem Laufenden

