



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2008.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Professionelles Telefonieren im Vertrieb

Mehr Termine – Mehr Abschlüsse – Mehr Erfolg am Telefon



- > Gewinnende Rhetorik und Kommunikation im Telefongespräch
- > Aktives Zuhören und Fragetechniken
- > Erfolgreiche Argumentation bei schwierigen Kunden
- > Geschickte Formulierungen für mehr Gesprächs- und Vertriebs Erfolg

Zielgruppe:

Assistenz der Geschäftsführung, Sales Manager, Kundenberater, Kundenbetreuer, Mitarbeiter im Vertrieb, Vertriebsassistenten, Mitarbeiter im Callcenter, Mitarbeiter im Vertriebsaußendienst / -innendienst, Mitarbeiter, die Kundenkontakt am Telefon haben

Ihr Nutzen:

Starker Eindruck durch richtige Rhetorik am Telefon

Wie bekomme ich den „Draht“ zum Kunden?

Richtige Argumentation bei schwierigen Kundengesprächen

Telefonie als Vertriebs-Verstärker

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

- + S&P Leitfaden: Richtig Telefonieren
- + S&P Test: Wie effektiv telefonieren Sie?
- + S&P Checkliste: Vor- und Nachbereitung des Telefongesprächs
- + S&P Checkliste: 10 Tipps zur erfolgreichen Einwandbehandlung
- + S&P Test: Erfolgreich Argumentieren am Telefon
- + S&P Mustervorlage: Tägliche Telefon Erfolgs-Statistik

Termine:

19.07.2017
Bremen & München

14.09.2017
Köln

19.10.2017
Leipzig

05.12.2017
Hamburg

Service 
089/452 429 70-100

Preis:

590,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

In **10**
Schritten zum
Telefonprofi


Programm

09.15 Uhr

Begrüßung
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.00 Uhr

Starker Eindruck durch richtige Rhetorik am Telefon



Erfolg durch
professionellen
Gesprächs-
aufbau

- > Betonung, Stimmlage und Sprechgeschwindigkeit richtig einsetzen
- > Wie fange ich an? Aufhänger für einen gelungenen Gesprächseinstieg
- > Strukturierte und kundenzentrierte Gesprächsführung
- > Fragetechniken und Bedarfsermittlung
- > Argumentations- und Abschlusstechniken
- > Der letzte Eindruck – der Gesprächsabschluss

Training 1:

Praxistraining und S&P Fallstudien zum professionellen Gesprächsaufbau

11.00 Uhr – 11.30 Uhr

Diskussion und Erfahrungsaustausch

12.00 Uhr – 13.00 Uhr

Wie bekomme ich den „Draht“ zum Kunden ?

- > Aktives Zuhören – Wer fragt führt!
- > Negativformulierungen und Weichspüler vermeiden
- > Herausschärfen von Kundennutzen und konkreten Zielen
- > 9 Schritte zum professionellen Gesprächsverhalten
- > Schlagfertig und überzeugend argumentieren

Training 2:

Praxistraining und S&P Fallstudien zum professionellen Gesprächsverhalten


Programm

13.00 Uhr – 14.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

14.00 Uhr – 15.30 Uhr

Richtige Argumentation bei schwierigen Kundengesprächen



Schwierige
Kunden-
gespräche
souverän
meistern

- > Die richtige Wortwahl bei wütenden Kunden
- > Gespräche mit Vielrednern bewältigen
- > Geschickt mit Einwänden umgehen
- > Souverän argumentieren und das Geschäft zum Abschluss bringen
- > Elegant mit aggressiven Anrufern umgehen
- > Kunde droht mit Kündigung der Geschäftsbeziehung

Training 3:

Praxistraining und S&P Fallstudien zu anspruchsvollen Gesprächssituationen

15.30 Uhr – 16.00 Uhr

Diskussion und Erfahrungsaustausch

16.30 Uhr – 17.00 Uhr

Telefonie als Vertriebs-Verstärker



Aktive
Kunden-
Betreuung

- > Cross-Selling: Bestandskunden aktivieren und betreuen
- > Altkunden zurückgewinnen – Wertschätzung zeigen
- > Neukunden am Telefon überzeugen
- > Nachfassen von E-Mail, Postmailing, Marketing- und Vertriebsaktionen per Telefon
- > Hinweis auf Neuheiten und Serviceleistungen

Training 4:

Praxistraining und S&P Fallstudien zur Akquise am Telefon

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei der Organisation und Neuausrichtung des Vertriebs sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Andreas Leitner

Fachbereich Vertrieb & Telefonie

Herr Andreas Leitner ist bei der S&P Unternehmensberatung als Consultant tätig.

Er verfügt über ein exzellentes Vertriebs-Netzwerk. Er hat Projekte zur Vertriebssteigerung sowie Trainings für mehr Erfolg im Vertrieb umgesetzt.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Maschinenbau.

Sandra Westphalen

Fachbereich Kommunikation & Vertrieb

Frau Sandra Westphalen berät Unternehmen, in den Bereichen Vertrieb und Telefonie.

Im Fokus der Trainings stehen erfolgreiche Kommunikation mit Kunden, Rhetorik, Moderation und überzeugende Präsentation.

Zu ihren Branchen-Schwerpunkten zählen Krankenhäuser, Hochschulen und Verwaltungen.

Leistungsangebot zum Thema Vertrieb und Telefonie:

- > Entwicklung und Optimierung von Vertriebsstrategien
- > Vertriebssteuerung und Erschließung neuer Kundengruppen
- > Pricing: Preisfindung und Preismanagement
- > Trainings-Module zu erfolgreichen Kundengesprächen
- > Trainings-Module zum Telefonprofi im Vertrieb

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten mit hohem Praxisbezug
- > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet
- > Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis
- > Fallstudien, Checklisten und Tool für eine sichere und schnelle Umsetzung

Ihr Vorsprung in der Praxis:



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Erfolgreich im Vertrieb**
In drei Schritten zum erfolgreichen Verkäufer - Gesprächskompetenz gewinnen
- > **Richtig Führen im Vertrieb**
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !
- > **Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen
- > **Souverän entscheiden und kommunizieren**
Mit den richtigen Methoden effektiv und sicher entscheiden.

Fax an 089 452 429 70 299 oder
service@sp-unternehmerforum.de

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Professionelles Telefonieren im Vertrieb

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G03

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.



Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- | | | | |
|-------------------------------------|------------------------------|-------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 19.07.2017 | <input type="radio"/> Bremen | <input type="radio"/> München | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 14.09.2017 | Köln | | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> 19.10.2017 | Leipzig | | (Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages). |
| <input type="checkbox"/> 05.12.2017 | Hamburg | | |

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?

- Empfehlung Internet
- Telefon / Persönlicher Kontakt
- ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)

Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- Newsletter Seminarportal
- Persönliches Anschreiben



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service 
089/452 429 70-100