



F.I.T. am Telefon, Teil 1

Entfalten Sie Ihr verkäuferisches Talent am Telefon

[NEU]

<p>Wobei soll mich das Training unterstützen?</p>	<p>Wer sollte an diesem Training teilnehmen?</p>
<p>Dieses Training bereitet sicher auf telefonische Verkaufsgespräche vor und vermittelt telefonische Arbeitsweisen, die einen störungsfreien und partnerschaftlichen Gesprächsverlauf zum Ziel haben.</p>	<p>Mitarbeiter/innen im Verkaufsdienst und alle Mitarbeiter/innen, die eine telefonische "Botschafterfunktion" übernehmen und ihre Arbeitsweise am Telefon verbessern wollen</p>
<p>Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?</p>	<p>Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?</p>
<p>Die Teilnehmer ...</p> <ul style="list-style-type: none"> ... führen Freundliche, Interessante und Typengerechte Telefongespräche ... nutzen effiziente Gesprächsstrategien am Telefon ... können telefonische Verkaufsgespräche zum Abschluss bringen ... erlangen mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Anrufern 	<p>Trainingsdauer: 1 Tag 10:00 - 17:00 Uhr</p> <p>Aktuelle Termine finden Sie in beigefügter Übersicht oder unter www.plum-partner.de</p> <p>Was kostet die Teilnahme an diesem Training?</p> <p>Teilnahmegebühr pro Person: 295,00 € zzgl. gesetzl. MwSt. inkl. aller Unterlagen und Arbeitsmaterial</p> <p>Verpflegungskosten pro Person: ca. 60,00 € zzgl. gesetzl. MwSt.</p>
<p>Welche Inhalte werden vermittelt?</p>	<p>Wie werde ich nach dem Training begleitet?</p>
<ul style="list-style-type: none"> * Die positive Grundhaltung am telefonischen Arbeitsplatz * 7 Tipps für F.I.T.es Verhalten am Telefon * Die "Position des Gesprächspartners" am Telefon * Der "Typ" am anderen Ende der Leitung * Struktur eines Telefongesprächs – von der Vorbereitung bis zum "Auf Wiederhören" 	<p>Innerhalb der ersten 12 Wochen nach Ihrer Trainingsteilnahme können Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings kostenfrei nutzen. Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die den Lerntransfer in Ihre Arbeitsabläufe sichert.</p> <p>Welche weiteren Trainings stellen eine gute Ergänzung zu diesem Training dar?</p> <ul style="list-style-type: none"> * F.I.T. am Telefon, Teil 2 * Qualität und Service als Kundenbindungsinstrumente