



ERFOLG [VERWIRKLICHEN]

F.I.T. am Telefon, Teil I

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/Innen, die ihre Entwicklung aktiv vorantreiben wollen

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Dieses Training bereitet sicher auf telefonische Verkaufsgespräche vor und vermittelt Arbeitsweisen, die einen störungsfreien und partnerschaftlichen Gesprächsverlauf zum Ziel haben.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmenden...

... führen **F**reundliche, **I**nteressante und **T**ypengerechte Telefongespräche

... nutzen effiziente Gesprächsstrategien am Telefon

... können telefonische Verkaufsgespräche zum Abschluss bringen

... erlangen mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Anrufern

Welche Inhalte werden vermittelt?

- * Positive Grundhaltung am telefonischen Arbeitsplatz
- * 7 Tipps für **F.I.T.**es Verhalten am Telefon
- * Die „Position des Gesprächspartners“ am Telefon
- * Die „Typen“ am anderen Ende der Leitung
- * Struktur eines Telefongesprächs – von der Vorbereitung bis zum „Auf Wiederhören“

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag – Beginn: 10:00 Uhr; Ende: 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf www.plum-partner.de

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

389,00 € zzgl. 19% Mwst

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

89,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe nachhaltig sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Online-Coachings. Diese sind für alle Teilnehmenden unserer offenen Trainings kostenfrei.