

## F.I.T. am Telefon, Teil I

Entfalten Sie Ihr verkäuferisches Talent am Telefon

### Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

### Wobei soll mich das Training unterstützen?

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

### Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

- ... 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?

- \* 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“

### Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag; 10:00 Uhr - 17:00 Uhr

Termine finden Sie in unserer Übersicht auf [www.plum-partner.de](http://www.plum-partner.de)

### Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:  
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

299,00 € zzgl. 19% Mwst  
70,00 € zzgl. 19% Mwst

### Wie werde ich nach dem Training begleitet?

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