



Angebote im Bereich
Verkauf

Verkaufstraining
Telefonverkaufstraining
Verhandlungsführung
Service Excellence
Messe-Training
Selbstmarketing
Cold Call Training

Telefongesprächs Evaluation



Cold Call Training

Neue Partner erfolgreich gewinnen

Der Kontakt mit einem zukünftigen Kunden beginnt häufig mit einem Anruf. Positive Sprachwahl, konkretes Verbleiben und die richtigen Fragen führen zu einem konstruktiven und nützlichen Dialog. Das Cold Call Training hinterfragt unsere Gewohnheiten am Telefon und setzt neue Impulse für eine partnerschaftliche Kundenorientierung, Akquise und Terminfixierung oder weitere konkrete Schritte.

Profitieren Sie von der Erfahrung unseres Trainers, als ehemaligen Leiter eines Call Centers.

Nutzen

- › Sie fühlen sich wohl neue Kunden telefonisch anzusprechen
 - › Termine vereinbaren und fixieren
 - › Mehr Sicherheit im Umgang mit Einwänden und in schwierigen Situationen
 - › Am Telefon Vereinbarungen erzielen und konkret verbleiben
 - › Klare nutzenorientierte Kommunikation mit Hilfe von Elevator Pitch
 - › Steigerung der Souveränität, Sicherheit und Kompetenz am Telefon
 - › Sie wenden eine partnerschaftliche positivere Sprache an
 - › Das Unternehmen möglichst sympathisch und positiv vermitteln
 - › Sie kennen die wichtigsten Telefonstandards
 - › Mit der richtigen Fragetechnik Klarheit über Bedürfnisse des Kunden erlangen
 - › Situativ richtiges Verhalten bei unterschiedlichen Gesprächsarten
 - › Die wichtigsten Regeln im Umgang mit Kunden: Win-Win-Strategien
 - › Verbesserung der inneren Einstellung bezüglich des Kontaktinstruments Telefon
- Sie trainieren, falls gewünscht die verschiedenen Inhalte in 1:1 Situationen und erhalten Feedback

Haupt-Prozessmodule *(wird ausführlich in Zusammenarbeit mit Ihnen definiert)*

- . Das erste Gespräch mit Ihrem zukünftigen Kunden
- . In Kürze sich vorstellen und Nutzen kommunizieren
- . Schlüsselfaktoren der zwischenmenschlichen Kommunikation
- . Leidenschaft für gute Dienstleistungen entwickeln
- . Erstellen und üben des Gesprächsleitfadens für den Cold Call
- . Verbindliche und konkrete Abmachungen erzielen
- . Die Macht der Fragen, wie wir das Cold Call Gespräch professionell führen können
- . Überzeugend argumentieren im Cold Call Gespräch
- . Fragetechnik und aktives Zuhören gezielt einsetzen
- . Mehrwert für Kunden und Unternehmen schaffen
- . Das Denken in partnerschaftliche Bahnen lenken
- . Stimmbildung und Tonalität: Mit der Stimme überzeugen
- . Faktoren des Vertrauens kennen und richtig pflegen
- . Kompetenz und Kundenorientierung vermitteln
- . Eine klare Position einnehmen und Werte überzeugend vermitteln
- . Vom Berater zum unentbehrlichen Partner

CONSENSIS GmbH
Drosselstrasse 21
8038 Zürich
t: +41 (0)43 536 41 06
m: +41 (0)79 441 88 87

info@consensus.ch
www.consensus.ch