



CONSENSIS
Trainingsübersicht

Spezielles

Telefontraining
Präsentationstraining
Emotionale Intelligenz
Stress- und Zeitmanagement
Beschwerde-Management
KI-Training
Service Excellence
Coaching

Verkaufs-Themen

Verkaufstraining
Telefonverkaufstraining
Verhandlungsführung
Messe Training
Selbstmarketing
Telefonakquise-Training
Cold Call-Training
Beschwerdemanagement

Interne Kommunikation

Management Training
Konflikt-Management
Teambildung
Fördergesprächs-Training
Feedback-Training
Gesprächsführungs-Training

Telefonakquise-Training

Neue Kunden gewinnen – am Telefon überzeugen

Der erste Anruf entscheidet. In wenigen Sekunden bildet sich Ihr Gegenüber eine Meinung über Sie, Ihr Angebot und Ihr Unternehmen. Wer hier souverän, sympathisch und zielgerichtet auftritt, öffnet Türen. Wer unsicher wirkt, verliert Chancen.

Dieses Training macht Sie und Ihr Team am Telefon spürbar stärker. Sie lernen, Gespräche aktiv zu steuern, Vertrauen aufzubauen und Ergebnisse zu erzielen. Ob Termin, Abschluss oder eine tragfähige Kundenbeziehung. Geleitet von einem Trainer mit langjähriger Erfahrung als Call-Center-Leiter, arbeiten Sie praxisnah an echten Gesprächssituationen.

Was Sie konkret davon haben:

- Sie greifen zum Hörer mit Selbstvertrauen statt Überwindung
- Sie führen Gespräche auf Augenhöhe und wirken dabei kompetent und nahbar
- Sie nutzen eine positive, partnerschaftliche Sprache, die Türen öffnet statt verschliesst
- Sie erkennen Kundenbedürfnisse früh. Durch gezielte Fragen und aktives Zuhören
- Sie bringen Gespräche auf den Punkt: verbindliche Abmachungen statt vager Absichten
- Sie reagieren sicher auf Einwände und meistern auch schwierige Situationen souverän
- Sie repräsentieren Ihr Unternehmen so, dass man gerne mit Ihnen zusammenarbeiten möchte
- Sie trainieren jede Technik in realistischen 1:1-Übungen und erhalten direktes Feedback

Schwerpunkte des Trainings:

(werden in Absprache mit Ihnen auf Ihre Praxis zugeschnitten)

Vorbereitung und Kommunikationsgrundlagen

- Souverän und freundlich den Erstkontakt gestalten
- Einen wirksamen Gesprächsleitfaden entwickeln und verinnerlichen
- Die Kraft der richtigen Fragen: Gespräche professionell steuern
- Überzeugend argumentieren und Mehrwert klar vermitteln
- Stimmbildung und Tonalität: mit der Stimme Vertrauen schaffen
- Verbindliche Ergebnisse erzielen. Vom Termin bis zum Abschluss
- Einwände als Chance nutzen statt als Hindernis erleben
- Vom Anrufer zum geschätzten Partner: langfristige Beziehungen aufbauen
- Vertrauensfaktoren kennen und gezielt einsetzen
- Konkrete Umsetzungspunkte festlegen, damit das Gelernte im Alltag wirkt

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

info@consensus.ch
www.consensus.ch