



CONSENSIS
Trainingsübersicht

Spezielles

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

Verkaufs-Themen

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

Interne Kommunikation

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

CONSENSIS GmbH
Drosselstrasse 21
8038 Zürich
m: 079 441 88 87
t: 043 536 41 06

info@consensus.ch
www.consensus.ch

Cold Call Training

**Neue Partner gewinnen –
vom ersten Anruf zur echten Geschäftsbeziehung**

Der erste Anruf entscheidet. Wer am Telefon souverän auftritt, die richtigen Fragen stellt und klar kommuniziert, öffnet Türen, auch dort, wo andere scheitern. Dieses Training gibt Ihnen genau das: konkrete Werkzeuge, neues Selbstvertrauen und eine Haltung, die aus Fremden Partner macht. Unser Trainer weiss, wovon er spricht, als ehemaliger Leiter eines Call Centers hat er tausende Gespräche geführt, ausgewertet und optimiert.

Nutzen:

Ihre Mitarbeitenden entwickeln ein tiefes Verständnis dafür, was Kunden wirklich erwarten, und setzen dies im Alltag überzeugend um. Die Kombination aus Theorie, Praxisbeispielen und intensivem Training sorgt für nachhaltige Veränderung – nicht nur im Verhalten, sondern auch in der Haltung.

Haupt-Prozessmodule:

(werden ausführlich in Zusammenarbeit mit Ihnen definiert)

Mehr Erfolg am Telefon

- Sie greifen zum Hörer – ohne Zögern, mit Überzeugung
- Sie vereinbaren Termine oder Abmachungen zuverlässig und verbindlich
- Sie erzielen konkrete Abmachungen statt offener Enden

Stärke in schwierigen Momenten

- Einwände meistern Sie souverän und partnerschaftlich
- Schwierige Gesprächssituationen bringen Sie nicht mehr aus der Ruhe
- Sie wissen, wie Sie in jeder Gesprächsart situativ richtig reagieren

Kommunikation, die wirkt

- Ihr Elevator Pitch sitzt: präzise, nutzenorientiert, überzeugend
- Sie sprechen positiv, klar und auf Augenhöhe
- Mit gezielter Fragetechnik verstehen Sie, was Ihr Gegenüber wirklich braucht

Ein stärkeres Auftreten

- Ihre Stimme und Tonalität vermitteln Kompetenz und Vertrauen
- Sie repräsentieren Ihr Unternehmen sympathisch und professionell
- Sie denken in Win-Win – und Ihre Kunden spüren das