

<b>Zielsetzung</b>	In diesem Seminar lernen Sie wirksame Methoden und Techniken für Verkaufsgespräche am Telefon. Sie wissen mit welchem Aufhänger Sie bei Ihren Kunden in das Verkaufsgespräch einsteigen und mit welchen Argumenten Sie überzeugen können. Sie sind in der Lage, auf Einwände kompetent einzugehen und können den Abschluss gezielt einleiten.
<b>Kursinhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ «Aufhänger» für Verkaufsgespräche am Telefon</li><li>■ Begrüßungsform und Vorstellung</li><li>■ Bedürfnisse und Interessen des Kunden fragen</li><li>■ Argumentations- und Überzeugungstechniken</li><li>■ Auf Einwände richtig reagieren und entkräften</li><li>■ Umgang mit Preiseinwänden</li><li>■ Interessens- und Abschlusssignale erkennen</li><li>■ Abschlusstechniken</li><li>■ Telefonübungen mit konstruktivem Feedback</li></ul>
<b>Zielgruppe</b>	Kundenberater/innen, die ihre Produkte und/oder Dienstleistungen aktiv am Telefon verkaufen oder Zusatzverkäufe bei bestehenden Kunden generieren wollen
<b>Daten</b>	<b>12. Juli 2017 in Dietikon</b> <b>05. Oktober 2017 in Rickenbach</b>
<b>Zeit</b>	08.15 – 16.00 h (ab 07.45 h Kaffee und Gipfeli)
<b>Referent</b>	René Hübscher
<b>Kurskosten</b>	CHF 600.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial CHF 750.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
<b>Gruppengrösse</b>	6 bis max. 12 Teilnehmer
<b>Anmeldeschluss</b>	21. Juni 2017 bzw. 14. September 2017