



## Titel

**Mit Sicherheit mehr  
am Telefon  
verkaufen**

**(Teil II)**

## Dauer

2 Tage

## Ziele

Sie erlernen die Erfolgsprinzipien des aktiven Verkaufens am Telefon. Sie können mit den erschwerten Bedingungen des Verkaufens am Telefon umgehen.  
Sie optimieren Ihre Effizienz und Kundenorientierung.

## Inhalte

- Wie Sie vermeiden mit „Telefonterroristen“ in einen Topf geworfen zu werden und der Angerufene die Leitung kappt
- Der Umgang mit Ablehnung vom Kunden und eigenem Frust
- Kundentelefonate effektiv vorbereiten
- Telefon-Fragetechniken
- Kundenorientierte, bildhafte Sprache beim Telefonieren
- Kundeneinwände am Telefon entkräften
- Schlagfertigkeit richtig trainieren

## Zielgruppen

Personen, die am Telefon akquirieren oder verkaufen.

## Kommentare

Teilnahme an Teil I oder mindestens 2-3 Jahre Erfahrung im Bereich Telefonmarketing.