

1824 Aktive Terminvereinbarung mit Neukunden

Sie wollen gezielt neue Firmenkunden gewinnen und das Telefon als Instrument für aktive Terminvereinbarungen nützen? Dann sind Sie beim Seminar „Aktive Terminvereinbarung mit Neukunden“ genau richtig. Sie lernen alle Techniken und Methoden kennen, um Ihr Unternehmen am Telefon optimal zu präsentieren, Kundeneinwände zu behandeln und zum Terminerfolg zu kommen.

Die Zielgruppe:

Alle, die bei Terminvereinbarungen mehr Erfolg haben wollen.

Die Inhalte:

- Planung und Vorbereitung sind Ihnen bekannt.
- Sie erhalten organisatorische Tipps.
- Sie verstehen Kennzahlen (Erreichbarkeit, Produktivität, Terminquoten).
- Gemeinsames Entwickeln eines Gesprächskonzepts („Grob-Leitfaden“).
- Sie wissen Bescheid über die „Sekretärinnen-Hürde“ und wie man sie überwindet.
- Begrüßung von Anrufern, der erste Eindruck.
- Sie erwerben Kenntnis in der Präsentation der eigenen Leistungen.
- Sie entwickeln Argumentationstechnik & Fragetechnik.
- Einwandbehandlung & Abschlusstechniken haben Sie verinnerlicht.
- Sie kennen effizientes Telefonverhalten und Zeitspartechiken.
- Aktive Terminvereinbarung ist für Sie ein Leichtes.
- Gesprächstraining
- Simulation von Telefongesprächen mit dem Trainer.
- Sie profitieren von Gesprächsaufzeichnung und Gesprächsanalyse in der Gruppe (Aufzeichnung und Gesprächsanalyse mit Video)

Der Hinweis:

Das Seminar ist Teil der „WIFI-Telefonakademie“.

Die „WIFI-Telefonakademie“ besteht aus den Seminaren:

1820 Basistraining – Professionelles Telefonverhalten im Büroalltag (bzw. 3190 Professionelles Telefonieren)

1822 Beschwerdemanagement und Konfliktbewältigung am Telefon

1824 Aktive Terminvereinbarung mit Neukunden

1826 Verkaufsaktives Telefonieren

1828 Telefonakademie Fachgespräch

Besuchen Sie auch die anderen Seminare der WIFI Telefonakademie und sichern Sie sich Ihr Zeugnis „WIFI-Telefonakademie“!



Kursbuchung und weitere Details unter **1824** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe