

Crashkurs „Erfolgreich Terminieren“

@ by TelactivSeminare®



TeilnehmerInnen:

MitarbeiterInnen im Innendienst und Außendienst; Terminierungsteams, die Termine am Telefon platzieren wollen und über wenig Zeit für ein Aufbau-Konzept verfügen. Für Fortgeschrittene!

Inhalte/Themen u.a.:

Professionelle Argumentation, Scripting als Eingang in ein Verkaufsgespräch, Erarbeiten eines persönlichen Leitfadens und erste Übungen damit. Einwände geschickt abfedern und Interessewecker platzieren. Persönliche Interessewecker finden und trainieren. Nutzenorientiertes Verkaufen. Spiegelung.

Vorgehensweise:

Kurze ca. zweistündige Einweisung in die wichtigsten Techniken. Scripting und Einwandbehandlung mit der gesamten Gruppe.
Danach Livecoaching in Einzeltraining mit individuellem, persönlichem Feedback.
Anschließend Feedback für die gesamte Gruppe.

Ziel:

Die wichtigsten Tipps mitnehmen und sofort live Termine „machen“.

Gruppengröße:

Vier MitarbeiterInnen.

Dauer:

Ein Tag.

