

GANZTÄGIGES SEMINAR

„VERKAUFEN AM TELEFON“ UND „WERBEAKTIONEN“

RICHTIG TELEFONIEREN!

Das Telefon(ieren) wird in Folge des Seminars als Vertriebs- und Marketing-instrument einen neuen Stellenwert in Ihrem Unternehmen einnehmen.

Teilnehmerorientiert und effektiv besprechen und bearbeiten wir alle Aspekte einer Telefonaquisition von A bis Z.

Nach dem Seminar werden Sie selbstbewußt zum Telefon greifen.

Überzeugen Sie sich!



Mein Name mein Name ist Hannelore Vohs-Skrabek und seit 1990 bin ich als PR- Referentin und Verkaufs-Coach in der Beauty-Branche aktiv.

Wenn Sie der Meinung sind, dass „Frau“ nie auslernt, an lebendigem Austausch und aktiven Trainings interessiert sind, dann besuchen Sie dieses Seminar.

SICHER AM TELEFON

Teil 1: VERKAUFEN AM TELEFON

INHALTE:

Die Königsdisziplin im Verkauf!

„Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“ - gilt ganz besonders für Telefonate!

Weder Gestik, Mimik noch Körpersprache Ihres „Gegenübers“ kann Ihnen behilflich sein, das Telefonat in die von Ihnen gewünschte Richtung zu lenken.

Wie also gelingt es, eine positive Gesprächsatmosphäre zu schaffen und selbst schwierige Preisverhandlungen am Telefon erfolgreich abzuschließen?

In meinem Seminar zeige ich Ihnen, wie Sie erfolgreich telefonieren. Praktische Übungen ergänzen und vertiefen das Thema.

Meine Methoden sind auch für „zurückhaltende Mitarbeiter“ geeignet.

„Nur sprechenden Menschen wird geholfen“ – Hannelore Vohs-Skrabek

Teil 2: Aktionen – Was bringen sie und worauf sollten Sie bei der Planung achten?

Tag der Offenen Tür, Info-Abende oder Flyer Aktionen – richtig geplant, beworben und durchgeführt. Schaffen sie die optimale Plattform zur Neukundengewinnung und Kundenbindung.

Worauf es ankommt und wie Sie es richtig machen steht im zweiten Teil dieses Seminartages auf der agenda.

Kreative, interaktive Gruppenübungen sorgen auch hier für lebendiges und effektives Trainieren.