

Erfolgreich verkaufen am Telefon

Für Call-Center-Agents ist eine überzeugende, argumentationsstarke Kommunikation umso wichtiger, da der visuelle Kommunikationskanal entfällt. Dabei ist der Einstieg ins Telefonat, also die ersten Sätze, die das Kundeninteresse wecken, ein wichtiger Faktor, um eine gute Verkaufsquote zu erreichen. Der professionelle Umgang mit Einwänden erleichtert es dem Call-Center-Agent, das Gespräch souverän und sicher zu führen. Der gekonnte Einsatz von Abschluss-Techniken sorgt für Effizienz

(Senkung der Call-Zeiten) sowie für eine gute Abschlussquote.

Das Seminar „Verkaufstraining für Call-Center-Agents / Telefonmarketing“ vermittelt Ihnen wertvolle Sales-Techniken, die Ihren Erfolg im Telefonmarketing erheblich steigern.

Unsere verkaufserfahrenen Vertriebstainer arbeiten mit Ihnen individuell anhand Ihrer Produktwelt, so dass Sie viele Tipps und Anregungen für Ihre Verkaufsgespräche erhalten.



Einsicht in Teilnehmerfeedbacks erhalten Sie hier: www.proveco.de/feedback.html

Ziele des Trainings:

Sie entwickeln Ihre persönliche, individuelle Vorgehensweise und überzeugende Kundenargumente, um sich von der Vielzahl der Anrufer beim Kunden positiv herauszuheben

Sie können Verkaufsgespräche am Telefon aktiv steuern zur Erhöhung Ihrer Abschlussquote und Verbesserung Ihres Zeitmanagements

Sie können Abschlusssignale erkennen und mit Hilfe von Abschluss-

Techniken sich selbst und dem Kunden den Abschluss erleichtern

Sie wissen, wie Sie souverän und sicher mit Kundeneinwänden umgehen

Sie steigern Ihre Verkaufserfolge und Ihre Zufriedenheit als Call-Center-Agent

Zielgruppe:

Die Zielgruppe dieses Trainings besteht aus

Fach- und Führungskräften im Call-Center-Vertrieb bzw. im Telemarketing

Call-Center-Agents und Mitarbeitern mit häufigem Kundenkontakt

Beratern und Selbstständigen, die ihre Produkte und Dienstleistungen überzeugend und erfolgreich am Telefon verkaufen möchten.

Inhalte:

1. Erfolgreiche Tätigkeit im Call-Center-Verkauf / Telefonmarketing
 - Analyse der persönlichen Verkaufsstärken und -hindernisse
 - Rolle eines erfolgreichen Call-Center-Verkäufers
2. Gesprächsführung/-steuerung im Telefon-Verkaufsgespräch
 - Aktives Steuern von Gesprächen
 - Tipps und Tricks für Verkaufsgespräche am Telefon
 - Zeitmanagement im Verkaufsgespräch
 - Ermittlung des Kundenbedarfs und der Kaufmotive des Kunden durch gezielte Fragetechniken
3. Erfolgsorientierte Kommunikation im Telefon-Verkauf
 - Faktoren, die ein positives Gesprächsklima schaffen
 - Kundenorientierte Kommunikation zur Steigerung der Argumentationsfähigkeiten
 - Entwicklung von überzeugenden Kundenargumenten auf Basis Ihres Produkt-/Leistungsspektrums
4. Verkaufsgespräche erfolgsorientiert abschließen
 - Souveräner Umgang mit Kundeneinwänden
 - Abschlusssignale erkennen und nutzen
 - Abschlusstechniken, die Ihnen und Ihrem Kunden den Abschluss erleichtern
5. Transfer in die Verkaufspraxis
 - Praxistraining mit individuellem Feedback
 - Sicherstellen der Umsetzung der erlernten Techniken in Ihre Verkaufspraxis

Dauer: 2 Tage

Teilnehmer: max. 10

Ort: PROVECO GmbH
Poststraße 14-16, 20354 Hamburg

Termine + Online-Anmeldung:
www.proveco.de/seminare.html

Termine für firmeninterne Seminare nach Absprache

Bildungsurlaub: Beantragen wir gern für Sie auf Wunsch im jeweiligen Bundesland

Abschluss:
Teilnahmebestätigung

Investition:
870,00 € pro Person inkl. Teilnehmerunterlagen, Seminargetränken, Fotoprotokoll, zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Die Investition ist steuerlich absetzbar.

Verkaufstraining für Call-Center-Agents / Telefonmarketing

Zu dem Seminar melde ich folgende Person(en) verbindlich an:

Name, Vorname	Datum	Rechnungsanschrift (falls abweichend von Absenderdaten)

Wir haben Interesse an einem firmeninternen Inhouse-Seminar. Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

Absender:

Name: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

Telefon/Fax: _____

E-Mail: _____

Die Anmeldung zum Seminar ist verbindlich. Bitte warten Sie mit der Buchung von Hotel, Bahn, Flug etc., bis Sie von uns Ihre Teilnahmebestätigung erhalten haben.

Mit meiner Unterschrift erkenne ich die AGB der PROVECO GmbH an. Diese kann ich unter www.proveco.de/infocenter/unsere-agb einsehen.

Datum

Stempel / Unterschrift

Per Post oder FAX an:

PROVECO GmbH
Poststraße 14 - 16
20354 Hamburg
Fax-Nr. 040-53025388

Telefon: 040 - 53 02 53 90
E-Mail: info@proveco.de
www.proveco.de

Wie sind Sie auf PROVECO-Seminare aufmerksam geworden?

über GoogleSuche auf proveco.de
 auf Empfehlung von _____

seminarmarkt.de

trainer.de

seminarspiegel.de

salesjob.de/akademie

seminarshop.de

sonstige: _____