

Kurs 2: 1 Lektion à 3 Std. zu Fr. 990.--

Telefonmarketing/Verkauf:

Zielgruppe: 5 bis max. 12 Personen

Mitarbeiter, die im Innendienst-Verkauf, im Kundendienst, im Telefonmarketing oder Callcenter aktiv Verkaufsangebote und Dienstleistungen bereits anbieten oder erst seit kurzem in diesem Bereich tätig sind und gezielt aus- und weitergebildet werden sollen.

Trainingsmöglichkeiten – Ihre Auswahl:

- *Begrüßung, Vorstellungsrunde*
- Telefonleitfaden plus Fingerspitzengefühl
- Akquise von potenziellen (Neu)Kunden – Nachfassen von Mailings
- Quellen für «Adressen» Bestehende Datenbank CRM/ Adresskauf
- Telefonat gut vorbereiten! Was darf einfach nicht passieren?
- B2B wer (Funktion) ist anzusprechen für eine «Terminvereinbarung»/Offerte
- Sicherung von Bestandskunden durch gezielte Kundenansprache, Angebotsvorteile
- Potenzielle Neukunden anrufen, Anreiz zum Erstkauf schaffen mit speziellen «Goodies» Rabatten, Weiterempfehlungsbonus etc. mit dem Marketing zuerst absprechen
- Überzeugen statt überreden - Angebotsmanagement, Zusatzverkauf, Neuempfehlung
- Kundenzentrierter Verkaufsprozess – schriftlich den Verkauf/Offerte bestätigen lassen
- Nachbearbeitung: Neukundenerfassung, Kundendaten Aktualisierung etc.
- *Übungen, Rollenspiele, Erfahrungsaustausch (Ihre Beispiele)*

