

SI-VT-015-2-10 Professioneller Telesales**SEMINARBESCHREIBUNG**

Professioneller Telesales erfordert mehr als Verkaufstalent – Sie benötigen strukturierte Methoden für erfolgreiche Telefonakquise. Das Seminar vermittelt Ihnen systematische Vorgehensweisen für die vier Phasen des Telesales-Gesprächs: professionelle Vorbereitung mit Zielkundenprofilen, überzeugende Gesprächseröffnung, zielgerichtete Bedarfsanalyse sowie verbindliche Abschlusstechniken. Sie entwickeln praxiserprobte Gesprächsleitfäden, die Ihnen Sicherheit in jeder Verkaufssituation am Telefon geben. Einwandbehandlung trainieren Sie anhand realistischer B2B-Szenarien aus Ihrem Vertriebsalltag.

Systematische Verkaufsmethoden für nachhaltige Erfolge

Erfolgreiche Telefonakquise basiert auf bewährten Verkaufstechniken, die Sie im Seminar direkt anwenden. Sie erlernen professionelle Fragetechniken zur Bedarfsermittlung, Techniken für überzeugende Nutzenargumentation sowie erprobte Methoden zur Einwandbehandlung. Cross-Selling und Up-Selling-Strategien setzen Sie gezielt ein, um Verkaufspotenziale systematisch zu erschließen. Praxis-Übungen mit individuellem Feedback durch den Trainer sichern Ihren Lernerfolg und ermöglichen direkte Umsetzung in Ihre tägliche Vertriebsarbeit.

SEMINARINHALTE**Die vier Phasen des professionellen Telesales-Gesprächs**

- > Vorbereitung: Zielkundenprofil und Gesprächsziel definieren
- > Gesprächseröffnung: Professioneller Erstkontakt am Telefon
- > Bedarfsanalyse: Systematische Fragetechniken anwenden
- > Angebot und Abschluss: Verbindlichkeit schaffen
- > Nachbereitung: Follow-up professionell gestalten

Einwandbehandlung und Abschlusstechniken

- > Häufige Einwände im B2B-Vertrieb erkennen und entkräften
- > Preisgespräche souverän führen statt ausweichen
- > Nutzenargumentation kundenorientiert entwickeln
- > Abschlusssignale wahrnehmen und konsequent nutzen
- > Verbindliche Zusagen am Telefon sichern

Gesprächsleitfaden und persönliche Verkaufsstrategie

- > Strukturierte Gesprächsleitfäden für Telesales erstellen
- > Cross-Selling und Up-Selling gezielt einsetzen
- > Telefonakquise im B2B-Umfeld rechtssicher gestalten
- > Kundenbindung durch professionelle Nachbetreuung
- > Erfolgsmessung: KPIs für Telesales definieren

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.450,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de