

SI-EL-VT-015-3-1 Professioneller Telesales**SEMINARBESCHREIBUNG**

Professioneller Telesales erfordert mehr als Verkaufstalent – Sie benötigen strukturierte Methoden für erfolgreiche Telefonakquise, die Sie flexibel von Ihrem Arbeitsplatz aus erlernen. Das Online-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 in virtuellen Breakout-Sessions, die Ihnen Sicherheit in jeder Verkaufssituation am Telefon geben. Einwandbehandlung trainieren Sie anhand realistischer B2B-Szenarien aus Ihrem Vertriebsalltag mit Live-Feedback.

Systematische Verkaufsmethoden für digitales Lernen

Erfolgreiche Telefonakquise basiert auf bewährten Verkaufstechniken, die Sie im Online-Format 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 in virtuellen Rollenspiel-Sessions 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 digital definieren
- > Gesprächseröffnung: Professioneller Erstkontakt virtuell üben
- > Bedarfsanalyse: Systematische Fragetechniken online trainieren
- > Angebot und Abschluss: Verbindlichkeit am Telefon schaffen
- > Nachbereitung: Follow-up digital professionell gestalten

Einwandbehandlung und Abschlusstechniken online trainieren

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

Gesprächsleitfaden und digitale Verkaufsstrategie

- > Strukturierte Gesprächsleitfäden für Telesales entwickeln
- > Cross-Selling und Up-Selling virtuell einsetzen
- > Telefonakquise im B2B-Umfeld rechtssicher gestalten
- > Kundenbindung durch digitale Nachbetreuung
- > Erfolgsmessung: KPIs für Telesales remote 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 / 1.050,00 € 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 / 1.050,00 € 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