

SI-VT-015-4-1 Professioneller Telesales

SEMINARBESCHREIBUNG

Im telefonischen Vertrieb entscheiden die ersten Sekunden über Erfolg oder Misserfolg. Professioneller Telesales erfordert mehr als Redegewandtheit – Sie brauchen systematische Methoden, um Entscheider zu erreichen, Interesse zu wecken und Abschlüsse zu realisieren. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die komplette Bandbreite erfolgreicher Telesales-Strategien: von der Vorbereitung über die Gesprächsführung bis zur Einwandbehandlung. Sie trainieren konkrete Techniken, mit denen Sie Ihre Abschlussquote nachhaltig steigern und auch schwierige Gesprächssituationen souverän meistern. Praxisnahe Übungen mit professionellem Feedback sorgen dafür, dass Sie die erlernten Methoden direkt in Ihrem Vertriebsalltag einsetzen können.

Strategische Gesprächsführung im Telefonvertrieb

Die Kunst des erfolgreichen Telesales liegt in der strukturierten Gesprächsführung. Sie lernen, wie Sie systematisch Bedarfe ermitteln, passgenaue Lösungen präsentieren und Kaufsignale zielsicher erkennen. Professionelle Fragetechniken helfen Ihnen, echte Kundenbedürfnisse zu identifizieren statt oberflächliche Einwände zu produzieren. Sie entwickeln Ihr persönliches Gesprächsleitfaden-System, das Flexibilität und Struktur optimal verbindet. Durch praxisorientierte Rollenspiele mit unterschiedlichen Kundentypen bauen Sie Ihre Argumentationssicherheit aus und lernen, auch skeptische Gesprächspartner für Ihre Angebote zu gewinnen.

SEMINARINHALTE

Erfolgreiche Telesales-Vorbereitung

- > Zielgruppenanalyse und Entscheider-Recherche
- > Entwicklung überzeugender Telefon-Opening-Statements
- > Vorbereitung von Gesprächsleitfäden und Argumentationsketten
- > Optimale Zeitplanung für maximale Erreichbarkeit

Professionelle Gesprächsführung am Telefon

- > Systematischer Gesprächsaufbau und Phasenmodelle
- > Fragetechniken zur Bedarfsermittlung im Dialog
- > Nutzenargumentation statt Produktpräsentation
- > Aktives Zuhören und Kaufsignal-Erkennung
- > Stimme und Sprechtechnik für mehr Überzeugungskraft

Einwandbehandlung und Abschlusstechniken

- > Systematik der Einwandbehandlung im Telefonvertrieb
- > Preisverhandlungen souverän führen
- > Bewährte Abschlussmethoden für verschiedene Situationen
- > Nachfassstrategie und Follow-up-Systematik
- > Umgang mit Ablehnung und Motivation im Telesales

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.

| SEMINARGEBÜHR

> 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