SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-EL-VT-015-9-1 Professioneller Telesales [eL]

SEMINARBESCHREIBUNG

Kaum ein Vertriebsweg ist so schwer zu professionalisieren wie der Verkauf am Telefon. Das telefonische Verkaufsgespräch reduziert die Präsenz des Verkäufers auf seine Wortwahl und Stimme - was den Stellenwert einer soliden Verkaufsstrategie und vor allem rhetorischer Kompetenz im Verkaufsgespräch deutlich steigert. Im Gegensatz zum Außendienst besteht im Telesales schließlich die Möglichkeit, dass der Kunde einfach auflegt: Die Hemmschwelle, das Verkaufsgespräch abzubrechen, ist deutlich niedriger. Aus diesem Grund muss ein Verkäufer im Telesales in der Lage sein, Kunden innerhalb kürzester Zeit zu begeistern und zum Abschluss zu animieren. In unserem Seminar „Professioneller Telesales“ stärken Sie die kommuniativen Kompetenzen, die eine hohe Abschlussquote im Telefonverkauf ermöglichen: Professionelle Planung, strategische Gesprächsführung und effektive Abschlusstechniken.

Von Outbound zu Inbound

Unser Seminar „Professioneller Telesales“ kombiniert die theoretischen Grundlagen der Telesales mit intensivem Telefontraining für Verkäufer. Zunächst verschaffen Sie sich hierbei einen umfassenden Überblick über Ihre Aufgaben, Zielsetzungen und Vorteile im Verkaufsgespräch am Telefon, indem Sie Telesales von Telemarketing und traditionellem Außendienst abgrenzen. Anschließend widmen Sie sich im praktischen Verkaufstraining den Phasen des Verkaufsgesprächs und der Entwicklung erfolgreicher Gesprächsstrategien. Gemeinsam mit unserem Dozenten erarbeiten Sie dabei auch einen individuellen Leitfaden für Verkaufsgespräche am Telefon. So gewinnen Sie an Handlungssicherheit in schwierigen oder spontanen Kundengesprächen und gewährleisten die gleichbleibende Überzeugungskraft Ihrer Telesales-Strategie - ohne dabei Ihren persönlichen Stil der Gesprächsführung einzubüßen.

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Telesales

> Die Rolle des Telefonverkäufers
> Unterschiede zwischen Telesales und Außendienst
> Unterschiede zwischen Telesales und Telemarketing
> Branchenspezifische Merkmale der Telesales
> Arten des Telefonverkaufs: Inbound und Outbound Telesales
> Vorteile des Verkaufsgesprächs am Telefon

Erfolgreicher Verkauf am Telefon

> Die 4 Phasen des Verkaufsgesprächs
> Terminakquise
> Gesprächspartner ermitteln
> Gesprächsziele definieren
> Kommunikationsmodelle für die Gesprächsführung
> Mit offene Karten zum Erfolg
> Gesprächsstrategie am Telefon
> Abschlüsse einleiten
> Erstellen eines individuellen Gesprächsleitfadens
> Seriöse Rhetorik am Telefon

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 / 1.050,00 € 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 effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin 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