

## **Umsatzplus im Außendienst - sicher und gekonnt über das Telefon verkaufen**

**Zielgruppe** Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter in Beratung und im Verkauf.

**Inhalt** Eine überzeugende Verkaufsrhetorik am Telefon muss zum Verkäufer, zum Produkt und zum Markt passen.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer durch zahlreiche praktische Übungen, wie man erfolgreiche Verkaufsgespräche vorbereitet und in der Praxis umsetzt.

Folgende Inhalte werden im Einzelnen vermittelt:

- Einsatz des Telefons im Verkauf
- Kaufmotive und Produktnutzen - die Verbindung
- Strategie für den Verkaufsanruf
- Wie gewinnt man die Aufmerksamkeit des Zuhörers?
- Bedarfsanalyse
- Angebotserstellung
- Antworten
- die Frage nach dem Auftrag
- reibungslose Telefonkommunikation
- Selbstmanagement und Anrufmanagement - ein Telefonskript entwerfen

**Dauer** 8 Unterrichtsstunden

**Kosten** 220,00 Euro

**Termin** 26.04.2012, von 09:00 - 16:30 Uhr

**Ort** Aachen