

Telefontrainings bei BXB

Folgende Seminare finden regelmäßig als offenes Seminar statt - sind aber auch als Inhouse-Training buchbar.



Überzeugend mehr verkaufen am Telefon

wie Sie am Telefon gut beraten und bessere Verkaufserfolge erzielen

Ein Kunde möchte gut beraten werden und nicht das Gefühl bekommen, Sie wollen nur etwas verkaufen. Jetzt ist aber genau zu überlegen, welche Ansatzpunkte haben Sie. Wie steigen Sie bei einer Kaltakquise ein oder ergänzen auch mit Zusatzverkäufen. Ihre Aufgabe ist es jetzt, das Gespräch professionell zu steuern und zu führen und alle Hürden gut zu meistern.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-TEL_1_Ueberzeugend_mehr_verkaufen_am_Telefon.html

Angebote erfolgreich nachfassen

mehr Aufträge, mehr Umsatz, mehr Profit

Ihr Angebot muss im Vergleich zum Wettbewerb bestehen. Jetzt gilt es den „roten Faden“ am Telefon wieder aufzugreifen und den Kunden von Ihrem Angebot zu überzeugen. Eine gute Gesprächssteuerung und Verhandlungsführung sowie gut auf Einwände und Vorwände zu reagieren bringt Sie Ihrem Ziel näher.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-TEL_2_Angebote_erfolgreich_nachfassen.html

Neukundenakquise am Telefon

Terminquote vervielfachen

Im B+B-Bereich spielt die Terminakquise eine ganz wichtige Rolle. Wie unterscheidet sich Ihr Anruf vom Wettbewerb? Wie bekommen Sie einen Termin und nicht Ihr Konkurrent? Das Seminar zeigt Ihnen den erfolgreichen Weg zum Termin.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-TEL_3_Neukundenakquise_am_Telefon.html

Zusatzverkäufe am Telefon realisieren

wie Sie Up-Selling und Cross-Selling bei eingehenden Anrufen erfolgreich umsetzen

In diesem Seminar zeigen wir Ihnen wie Sie sich auf solche Kundengespräche gut vorbereiten, Ihre Kunden im richtigen Moment ansprechen und Ihre Gespräche zum Ziel führen sowie Ihre Umsätze gezielt durch Up-Selling und Cross-Selling erhöhen.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-TEL_6_Zusatzverkaeufe_am_Telefon_realisieren.html

Kunden am Telefon zurückgewinnen

so machen Sie neue Umsätze mit ehemaligen Kunden

Kunden zurückzugewinnen ist vielfach kostengünstiger, als neue Kunden aufzubauen. In diesem Praxistag zeigen wir Ihnen wie Sie strukturiert an das Thema herangehen und verlorene Kunden am Telefon zurückgewinnen.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-TEL_7_Kunden_am_Telefon_zurueckgewinnen.html

Telefontrainings bei BXB

Folgende Seminare finden regelmäßig als offenes Seminar statt - sind aber auch als Inhouse-Training buchbar.



Kundenorientiert und professionell telefonieren

nicht nur Freundlichkeit ist entscheidend

Das Telefon ist immer noch die Visitenkarte Ihres Unternehmens. Wie zufrieden sind Ihre Kunden mit Ihrer Kundenbetreuung am Telefon? Lernen auch Sie am Telefon gut zu überzeugen.

http://www.bxb.de/seminare/seminar_PT-TEL_5_Kundenorientiert_und_professionell_telefonieren.html