



Überzeugend mehr verkaufen am Telefon

wie Sie am Telefon gut beraten und bessere Verkaufserfolge erzielen

„Bitte nur kurz - um was geht es!“, Kaum einer in der Telefonakquise, der nicht diese oder ähnliche Situationen überwinden muss.

Wenn Sie lernen wollen, wie Sie schnell Zugang zu Ihrem Kunden finden, um Ihr Produkt am Telefon zu präsentieren; wie Sie den Kunden durch Nutzen überzeugen und ihn für sich gewinnen, dann sind Sie in diesem Seminar genau richtig.

In diesem Praxistag bereiten wir Sie auf erfolgreiche Verkaufsgespräche vor und Sie lernen, wie Sie sich auch bei schwierigen Preisgesprächen nicht überrumpeln lassen.

Ihr Nutzen

Sie erhöhen Ihre Verkaufserfolge am Telefon und

- finden einen professionellen Einstieg, um mit dem Kunden im Gespräch zu bleiben
- bieten Ihren Kunden wichtigen Nutzen, ohne Ihnen „die Zeit zu stehlen“
- behaupten sich auch souverän bei Preisverhandlungen
- führen gezielte Beratungs- und Verkaufsgespräche bis zum erfolgreichen Abschluss
- gehen gezielt mit Kundeneinwänden um

Themenschwerpunkte

- Effektive Telefonplanung
- Richtig gefragt ist halb gewonnen
- Durch Nutzen argumentieren
- Einwände sicher entkräften
- Durch Stammkundenbetreuung höhere Umsätze erzielen
- Kundenrückgewinnung mit mehr Erfolg
- Preisgespräche sicher am Telefon führen
- Schwierige Gespräche sicher beherrschen
- Produkte am Telefon präsentieren
- Verkaufsabschluss oder Entscheidungen gezielt vorbereiten

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vertrieb und Verkauf; alle Mitarbeiter, die im aktiven Telefonverkauf tätig sind

Termine und Orte

11.02.2019 - Mettmann-Düsseldorf
12.11.2019 - Niedernhausen (FFM)

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Investition

€ 550,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. PT-TEL-1

Anmeldung

Fax: 0 61 05 / 60 75

eMail: info@bxb.de

www.bxb.de

BXB Management der Wirtschaft GmbH
Farmstraße 16 - 18
64546 Mörfelden- Walldorf

Überzeugend mehr verkaufen am Telefon - wie Sie am Telefon gut beraten und bessere Verkaufserfolge erzielen - PT-TEL-1

Veranstaltungsort und Termine

11.02.2019 - Hotel Wyndham Garden, Peckhauser Str. 5. 40822 Mettmann-Düsseldorf

12.11.2019 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

Hotelreservierung

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich

an:

Übernachtung vom Vortage an

Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine

Firma / Abteilung

Name / Vorname

Straße / Nr.

PLZ / Ort

Telefon / Durchwahl

Telefax

eMail

Ort / Datum

Unterschrift

Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH

Rücktrittsregelung

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

Gerichtsstand

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.