

# Fit am Hörer: souverän und erfolgreich telefonieren

Mit Formulierungshilfen und Beispielsätzen optimal agieren und reagieren

## Ziele

Sie können Ihre Produkte souverän und erfolgreich am Telefon verkaufen. Sie nutzen Formulierungshilfen und Beispielsätze, um optimal zu agieren und reagieren - auch bei schwierigen Anrufern. Kategorienverkauf oder Zusatzverkäufe sind für Sie am Telefon selbstverständlich. Sie nutzen den ersten Kontakt konsequent für einen guten, bleibenden Eindruck.

## Inhalte

- Anrufe besser annehmen
- Durch richtige Fragetechnik optimal verkaufen
- In jeder Situation die richtigen Worte finden
- Schwierige Telefonate in positive Kontakte umwandeln
- Was ist wichtig, wenn Sie selbst anrufen?

Referenten: Renate Stolle

Das Seminar kann auch als Inhouse-Seminar gebucht werden.

## Termin

03.11.2020, 09:00 Uhr - 04.11.2020, 17:00 Uhr, BW-20-156, Bad Überkingen

365,00 € Mitglieder  
550,00 € Standard  
oder

**2 Gutscheine**

inkl. Seminarunterlagen,  
Verpflegung und  
Zertifikat

zzgl. tw. MwSt.



DEHOGA Akademie  
Hausener Straße 19  
73337 Bad Überkingen

Telefon: (07331) 93250-0  
Telefax: (07331) 93250-9  
info@dehoga-akademie.de

**DEHOGA**  
Akademie