



# Erfolgreich telefonieren

Ein wichtiges Instrument für die Kundenbindung



ID# 0121-0000-d46



E-Training



Selbstcheck mit Zertifikat



Einsteiger



60 Minuten



Mitarbeiter mit Kundenkontakt



## Inhalt

Wie Sie sich auf ein Telefongespräch optimal vorbereiten, den richtigen Einstieg finden, mit gezielten Fragetechniken Kundenbedürfnisse ermitteln und dabei auch noch Mehrwert bieten und Zusatzverkäufe abschließen, das und noch einiges mehr, lernen Sie in diesem E-Training.

## Überblick

- Richtig vorbereiten
- Der Einstieg
- Klärungsphase
- Abschluss



1. Warum finden Sie unser Produkt schlecht?	
2. Welche Produkte benötigen Sie?	
3. Wie kann ich Ihnen helfen?	
4. Haben Sie Bedarf?	

