

## TELEFON-SALES UND MARKETING

### FEHLT EIN SICHTBARES GEGENÜBER, BLEIBEN STIMME UND WORTE!

Ob die ständige Erreichbarkeit rund um die Uhr mittels neuer Technologien Sinn macht, muss jeder für sich selbst beantworten! Fakt ist, dass sich aufgrund dieser Bereitschaft zur Kommunikation auch neue Möglichkeiten und Märkte auftun.

Telefonate sind heute mehr denn je ein wirksames Kommunikationsmittel im B2B und B2C Bereich.

Die Anonymität und der Mangel an einem visuellen Gegenüber, bedingt ein anderes Kommunikationsverhalten als in einem persönlichen Gespräch. Der Erfolg dieser Form an Kundenansprache ist an viele Kleinigkeiten gebunden, welche man nicht „überhören“ sollte!

Telefonate in- und extern müssen somit als Marketinginstrument und Spiegel der Unternehmensführung gesehen werden.

Nichts ist schlimmer, wenn das Produkt passt, das „Gehörte“ dahinter nicht!

Wie kann ich Stimmung und positive Laune für mein Produkt oder meine Dienstleistung erzielen?

Wie kann ich auch schwierige Gespräche in der Anbahnung von Geschäften zielsicher bewältigen?

Wie komme ich zum Abschluß?

Welche Fehler sind die größten im In- und Outbound Talk?

Das Ziel ist es, den TeilnehmerInnen die Wertigkeit dieser Kommunikationsplattform näher zu bringen und Chancen zu nutzen.

Die weitverbreitete Scheu, speziell im Kontaktbereich wird abgebaut und ein Telefonat soll in Zukunft auch als Spaß und persönliche Herausforderung betrachtet werden.

---

### IHR PERSÖNLICHER NUTZEN:

Sie lernen in diesem Workshop mit der Anonymität der Telefonie umzugehen, mit Stimme und Worten zu punkten und Freude am Umgang mit sprachlichen Herausforderungen zu entwickeln.

### ZIELGRUPPE:

Alle jene Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die ihre Dienstleistung und Unternehmenspräsentation vorwiegend über das Telefon gestalten müssen.