



## Vertriebstraining: Neukunden gewinnen am Telefon (Kurs-ID: K03)

### Seminarziel

Dieses Telefontraining bringt die Fähigkeiten und die Motivation, um das effiziente Mittel der Fremdakquise mit Erfolg zu betreiben. Wenden Sie die Geheimnisse erfolgreicher Verkäufer an und bleiben Sie sich trotzdem treu! Für alle, die ihre Erfolge beim Kunden optimieren wollen und klassischen Verkaufstrainings bisher kritisch gegenüber standen wird dieses Training eine neue Erfahrung sein. Dieses Seminar kann auf Wunsch in **englischer Sprache** abgehalten werden.

### Einzelcoaching, Workshop, Firmenseminar oder Inhouseschulung

Alle angebotenen Soft-Skills-Kurse können auch als Einzelcoaching, Workshop oder Firmenseminar im Schulungszentrum Arnsberg, Berlin, Bremen, Dortmund, Dresden, Düsseldorf, Erfurt, Essen, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Kassel, Koblenz, Köln, Leipzig, München, Münster, Nürnberg, Paderborn, Potsdam, Regensburg, Saarbrücken, Siegen und Stuttgart sowie als Inhouseschulung beim Kunden mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

### Kursvoraussetzungen

Keine. Das Training ist die Basis erfolgreicher Kommunikation mit Kunden und geeignet für Profiverkäufer und Einsteiger. Die Seminare werden in der Regel als Firmen- und Inhouseschulungen durchgeführt.

### Kursinhalte

- Emotionale und sachliche Vorbereitung der Akquise
- Das Ziel des Gesprächs
- Die Gesprächsstruktur
- Ziel des Gesprächs konsequent verfolgen
- Herstellen der Beziehungsebene am Telefon
- Nonverbale Mittel, verbale Mittel
- Umgang mit „Killerphrasen“
- Was macht mein Ego, während ich akquiriere?
- Argumentationstechnik, Fragetechnik
- Nachbearbeitung der Terminvereinbarung

### Trainerprofil

Unsere Trainer und Trainerinnen verfügen über eine Seminarerfahrung von mindestens 10 Jahren. Auf Wunsch senden wir Ihnen gerne aussagekräftige Trainerprofile zu.

Ihre **Ansprechpartner**  
für unsere  
Soft-Skills-Seminare

Frau Isabella Borowik  
Tel. 0231.5191986

Frau Anja Fuchs  
Tel. 0201.9227866

Frau Petra Mackenroth  
Tel. 0561.47585620

Geschäftszeit von  
08.00 bis 16.30 Uhr

E-Mail  
anfrage@soft-skills-schulungen.de

## Unsere Softskills Seminare

Telefontraining

**Inbound**

**Neukunden gewinnen am Telefon**

**Kundenorientierung**

Vertriebstraining

**Innendienst**

**Telefonakquise**

Kommunikation

**Grundkurs**

**Stärken <-> Schwächen**

**Kollege <-> Vorgesetzter**

Gedächtnistraining

MindManager

**Grundkurs**

**Aufbau**

**Workshop**

**Sharepoint**

Persolog®

Personal

**Interview**

ProjektManagement

**Einführung**

**IT-Projekte**

**Office**

**Office Optimierung**

Rhetorik mit PowerPoint

Stressbewältigung

Teamtrainings

**Teambuilding - Team-Starts**

**Teamentwicklung**

**Wertschätzende Kommunikation**

**Teamkonflikte**

Wirkungsvoll Präsentieren

Führungskräfte Entwicklung

Personalentwicklung

Zeitmanagement

Onboarding

## Inklusivleistungen bei Ihrer Seminarbuchung

- Kalt- und Warmgetränke
- Pausensnacks
- warmes Mittagessen
- Teilnahmezertifikat
- Seminarunterlage bzw. Seminar-Handout

## Unsere Seminar-Durchführungsgarantie

Damit Sie die Gewissheit haben, dass der Kurs stattfindet, obwohl nur Ihre Anmeldung vorliegt, wird der entsprechende Kurs individualisiert, d.h. es wird ein Einzeltraining mit verkürzter Seminardauer und telefonischer Vorabberatung bei gleichem oder ähnlichem Seminarpreis definiert. Bitte erfragen Sie die Durchführungsgarantie für das jeweilige Seminar.

## Seminardauer

2 Tage

## Seminarzeiten

9 - 16 Uhr

## Seminarpreis

1.000,00 € zzgl. MwSt. ( 1.190,00 € inkl. 19% MwSt.)

## Veranstaltungsorte

Sie können unsere Soft-Skills-Seminare an allen unseren Veranstaltungsorten buchen, zudem vor Ort bei Ihnen im Hause (bundesweit)

## Kurslink mit Terminen

[Vertriebstraining - Kunden gewinnen am Telefon](#)