

VERKAUFEN AM TELEFON

Inhalte

1. Werden Sie Verkaufschampion
2. So programmieren Sie sich auf Erfolg
3. Beziehungsaufbau im Verkauf
4. Verkaufsrhetorik
5. Fragetechniken
6. Die Bedarfsanalyse
7. Nutzenargumentation
8. Kaufsignale
9. Psychologie des Preises
10. Abschlusstechniken
11. Einwandbehandlung
12. Cross-Selling & Up-Selling

Online-Lerntools:

- ✓ Quizshow als proaktive Einstiegsübung
- ✓ Selbstanalyse – Wie sehe ich verkaufen?
- ✓ 18 animierte Lehrvideos (95 Minuten)
- ✓ 17 E-Learnings zur Festigung des Wissens
- ✓ 13 Podcasts für unterwegs (110 Minuten)
- ✓ 35 Seiten E-Book zum Nachlesen
- ✓ 16 Lernkarten für Wissen auf den schnellen Blick
- ✓ Abschlusstest mit Zertifikat

Die Lernzeit beträgt ca. **600 Minuten zzgl. 30 Minuten** Telefoncoaching

Ablauf des Trainings

1. **Vorbereitung:** Terminvereinbarung mit dem Coach und Ausfüllen eines Fragebogens zur Vorbereitung des Telefoncoachs.
2. **Online-Phase:** Eigenverantwortliches digitales Lernen im geschützten Online-Campus der Telefonakademie mit abwechslungsreichen Infotainment-Elementen.
3. **Abschlusstest:** Die Onlinephase schließt mit einem Wissenstest ab. Wenn 80% der Fragen richtig gelöst sind erfolgt die Zulassung zum Telefoncoaching.
4. **Coachingphase:** Eine 30-minütige Praxisübung mit dem Telefoncoach. Das direkte Feedback und Lernempfehlungen können sofort angewandt werden.

Ihre Unternehmensvorteile mit der WINNER Telefonakademie:

- ✓ Keine Reisekosten
- ✓ Keine Wartezeiten auf ein Training
- ✓ Keine Abwesenheitszeiten
- ✓ Sofortige Anwendung der Trainingsinhalte
- ✓ Individuelles Telefoncoaching
- ✓ Geringere Kosten als bei Präsenztrainings

HINWEIS: Die Inhalte dieses Kurses werden in herkömmlichen Präsenztrainings innerhalb von **sechs** Tagen vermittelt.

Preis pro Teilnehmer für dieses Komplettpaket : **449,- EUR** zzgl. MwSt.

Ausführliche Informationen, Zugang zum Testaccount und Buchungsmöglichkeiten erhalten Sie auf www.telefonakademie.de. Wir freuen uns auf Sie.