

Telefonieren und Kunden gewinnen

Ihr Erfolgstraining



VVC

Freude am Erfolg®

Thema: Professionelle Kundengewinnung am Telefon

Zielgruppe: Hörakustiker/Verkaufsassistenten/Bürokräfte

Ziele:

- Positive Energie und Interesse jetzt nutzen und Marktchancen wahren
- Bestandskunden und Interessenten als neue Kunden gewinnen
- Bestandskundenaktionen als „Aufhänger“ für die Einladung zu einem individuellen Beratungstermin nutzen
- Unzufriedene Kunden und Kunden mit „älteren“ Hörlösungen für einen „Nachsorgetermin“ im Geschäft gewinnen
- Anspruchsvollen Kunden rechtzeitig – vor den anderen – neue Lösungen avisieren
- Den Weg für eine individuelle Beratung ebnen
- Bei „Absagen“ oder „Nichterscheinen“ verbindlich mit Kunden verbleiben
- Die Möglichkeiten von verbesserten Hörlösungen möglichst vielen Menschen nahe bringen
- Das verbindliche Telefonat als wichtigen Aspekt der Kundengewinnung erleben und weiterhin nutzen

Inhalte:

- Zielplan erstellen
- Aktives Üben der Telefonate
- Feedback zur Zielerreichung und Verbesserung
- Individuelles Telefonskript erstellen

Methoden:

- Vormachen
- Nachmachen
- Üben

Dauer: 1 Tag vor Ort im Geschäft

Reservieren Sie jetzt Ihren Termin oder lassen Sie sich individuell beraten unter der

Telefonnummer + 49 (0) 40 606 712 88



VVC

Freude am Erfolg®