

Erfolgreiche Telefonakquise mit System - online

In diesem Online-Seminar erwerben Sie die entscheidenden Fähigkeiten für ein erfolgreiches Verkaufen am Telefon. Reflektieren Sie Ihre bisherigen Anrufstrategien und erhalten Sie eine wirksame Herangehensweise für Ihren Vertriebs Erfolg am Telefon.

Sie lernen, wie Sie sich auf die Telefonakquise richtig vorbereiten. Dazu lernen Sie Techniken kennen, mit denen Sie Ihre potentiellen Kunden analysieren und richten darauf Ihre Gesprächsführung aus. Sie erfahren, wie Sie Cross-Selling-Möglichkeiten erkennen und diese geschickt für sich nutzen. Zusätzlich lernen Sie die kaufentscheidenden Motive Ihrer Kunden zu erkennen und diese mit den richtigen Fragestellungen zu konkreten Vereinbarungen zu führen.

Dieses Seminar richtet sich an:

Mitarbeiter*innen und Teamleiter*innen im Vertrieb, Außendienst sowie Kundenberater*innen und Handelsvertreter*innen.

Ihr Abschluss:

Teilnahmebescheinigung

Ihr Ansprechpartner



Sabine Weiß

Tel.: 07131 26414-40

Fax: 07131 26414-56

sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

Diese Website verwendet Cookies

Wir verwenden Cookies, um Ihnen ein optimales Webseiten-Erlebnis zu bieten. Dazu zählen Cookies, die für den Betrieb der Seite und für die Steuerung unserer kommerziellen Unternehmensziele notwendig sind, sowie solche, die lediglich zu anonymen Statistikzwecken genutzt werden. Sie können selbst entscheiden, welche Kategorien Sie zulassen möchten. Bitte beachten Sie, dass auf Basis Ihrer Einstellungen womöglich nicht mehr alle Funktionalitäten der Seite zur Verfügung stehen. Weitere Informationen finden Sie in unseren Datenschutzhinweisen.

- Notwendig
 - Statistiken
 - Marketing
- Auswahl bestätigen Alle auswählen

Details

Notwendig (2)

Statistiken (2)

Marketing (2)

Notwendige Cookies helfen dabei, eine Webseite nutzbar zu machen, indem sie Grundfunktionen wie Seitennavigation und Zugriff auf sichere Bereiche der Webseite ermöglichen. Die Webseite kann ohne diese Cookies nicht richtig funktionieren.

| Name | Anbieter | Zweck | Ablauf |
|--------|----------------------|--|---------|
| wire | ihk-weiterbildung.de | Der Cookie ist für die sichere Anmeldung und die Erkennung von Spam oder Missbrauch der Webseite erforderlich. | Session |
| cmnstr | ihk-weiterbildung.de | Speichert den Zustimmungsstatus des Benutzers für Cookies. | 1 Jahr |

Statistik-Cookies helfen Webseiten-Besitzern zu verstehen, wie Besucher mit Webseiten interagieren, indem Informationen anonym gesammelt und gemeldet werden.

| Name | Anbieter | Zweck | Ablauf |
|----------------|----------|---|---------|
| _ga_PF07PMP11H | Google | Wird verwendet, um Daten zu Google Analytics über das Gerät und das Verhalten des Besuchers zu senden. Erfasst den Besucher über Geräte und Marketingkanäle hinweg. | 2 Jahre |
| _ga | Google | Registriert eine eindeutige ID, die verwendet wird, um statistische Daten dazu, wie der Besucher die Website nutzt, zu generieren. | 2 Jahre |

Wir verwenden Marketing-Cookies, um Besuchern auf Webseiten zu folgen und für sie relevante Anzeigen und Kampagnen auszuspielen.

| Name | Anbieter | Zweck | Ablauf |
|-------|----------|--|---------|
| _fbp | Facebook | Wird von Facebook genutzt, um eine Reihe von Werbeprodukten anzuzeigen, zum Beispiel Echtzeitgebote dritter Werbetreibender. | 90 Tage |
| ln_or | LinkedIn | Wird von LinkedIn für zur Identifizierung des Browsers, Speicherung von Spracheinstellungen und für die Aussteuerung von Anzeigen verwendet. | 1 Tag |

Impressum

Cross-Selling

Anmeldung

Telefon: 07131 26414-40 • Fax: 07131 26414-56
E-Mail: sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de



IHK-Zentrum für Weiterbildung
Ferdinand-Braun-Straße 20
74074 Heilbronn

Anmeldung

| Seminarnummer Beginn/Datum | Seminartitel | Teilnehmer (Titel, Vor- und Zuname) | Geburtsdatum Geburtsort | Funktion im Betrieb, Ausbildungsberuf (nur bei Azubi-Seminaren ausfüllen) |
|-------------------------------|----------------------|--|----------------------------|---|
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

Postadresse:

Firma oder Name, Vorname

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Mit welcher Softwareversion arbeiten Sie? (nur bei EDV-Seminaren ausfüllen)

Telefon

Mobil

E-Mail

Ansprechpartner/-in für Weiterbildung in unserem Unternehmen

Ort, Datum

Rechnungsadresse:

(bei abweichender Rechnungsadresse)

Firma oder Name, Vorname

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Bitte ankreuzen

- Ich habe die AGB und das Widerrufsrecht für Verbraucher auf der Website (www.ihk-weiterbildung.de/agb) gelesen und bin damit einverstanden.
- Ich willige in die Verarbeitung und Nutzung meiner personenbezogenen Daten gemäß der Datenschutzerklärung ein.
- Senden Sie mir 2× jährlich Ihr Weiterbildungsprogramm per Post.

Unterschrift