

# Anpfiff zu Ihrem Erfolg!

## Das Training für erfolgreichen Vertrieb am Telefon

In diesem Training werden zu den einzelnen Verkaufsphasen die unterschiedlichen Gesprächstechniken vermittelt und in Intervallen direkt in Verkaufsrollenspielen praktiziert. Darüber hinaus stehen die Serviceorientierung, Bedarfsanalyse, überzeugende Argumentation, Einwand-Behandlung und Abschlussorientierung im Fokus des Trainings.



### Module:

- Grundlagen für die Telefonie
- Kundendialog gestalten
- Telefonie in der heutigen Zeit
- Verkauf einfach clever

**Dauer**  
4 Tage

**Trainer**  
Christian Voss

# Anpfiff zu Ihrem Erfolg!

## Das Training für erfolgreichen Vertrieb am Telefon

### Inhalte:

#### **Modul 1: Grundlagen für die Telefonie**

- Wirkmechanismus Sprache
- Formulierungen und ihre Wirkung
- Standards einer zeitgemäßen Telefonie
- Wirkmechanismus Stimme - die Psychologie der Attraktivität

#### **Modul 2: Kundendialog gestalten**

- Grundlagen der Vertriebspsychologie: Motive und überzeugende Kommunikation
- Argumentation: Regeln und Techniken
- Einwand-Behandlung: Regeln und Techniken
- X- und Up-Selling: Wie komme ich eigentlich von A nach B

#### **Modul 3: Telefonie in der heutigen Zeit**

- anspruchsvolle Kunden, anspruchsvolle Dialoge
- Handlungsoptionen pro „Kundentyp“
- Experten-Laien-Kommunikation
- Dialoge persönlich gestalten
- Fallsimulation

#### **Modul 4: Verkauf einfach clever**

- Vertriebschancen erkennen
- Einstiege durch Outbound-Kampagnen
- Abschlusstechniken und Glaubenssätze
- Abschlussorientierung
- Fallsimulation Abschlusstechniken



**Dauer**  
4 Tage

**Trainer**  
Christian Voss