



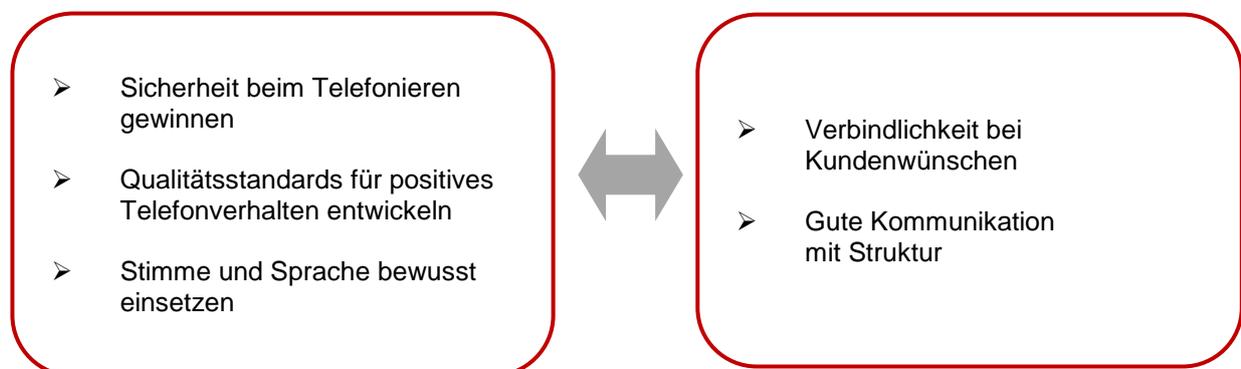
Zum Thema:

Am Telefon kann man viele Dinge effektiv erreichen, aber auch in wenigen Sekunden alles zerstören. Das „Nein“ am Telefon fällt Kunden leichter als im persönlichen Gespräch, daher sind Telefonate mit Chancen und Risiken verbunden. Das überzeugende Telefongespräch zur rechten Zeit kann daher Geschäftsbeziehungen erfolgreich begleiten und ausbauen. Oft unterschätzt wird die Belastung, die Auszubildende in Telefonaten mangels Erfahrung empfinden. Die Folge sind schwache oder negative Gespräche und in aller Regel unzufriedene Kunden.

Seminarziel:

Nutzen Sie das Seminar, damit Ihr Auszubildender die Stresssituation Telefon meistert und das Kommunikationsmittel zielgerichtet einsetzt. Machen Sie ihn/sie stark am Telefon!

Inhalte:



Zielgruppe:

Auszubildende aller Lehrjahre, die selbstbewusst, kundenorientiert und erfolgreich telefonieren wollen.

Hinweise:

- Das Parken ist auf den umliegenden Parkplätzen möglich; ggf. anfallende Parkgebühren werden nicht erstattet.