

## Erfolgreiche Kundenansprache - Outbound

<b>Seminarnummer</b>	19.05.0551.02
<b>Termin</b>	Mittwoch, den 15.05.2019 bis Donnerstag, den 16.05.2019
<b>- Zeit</b>	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
<b>- Ort</b>	Raum 3 und 10, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
<b>- Referent/in</b>	Christian Knoll, StackofStones
<b>Zielgruppen</b>	Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die künftig im KundenServiceCenter arbeiten und dort den Anforderungen einer modernen Vertriebsstrategie gerecht werden wollen.
<b>Zielsetzung</b>	Die Teilnehmenden lernen die Bedeutung und Möglichkeiten der Outboundtelefonie kennen. Sie erfahren mehr über die Besonderheit dieser Art des aktiven telefonischen Kundendialogs. Sie trainieren die dafür nötige besondere Gesprächsführung. Sie erarbeiten sich gemeinsam, wo Sie im Gesprächsverlauf besser Vertriebschancen erkennen und nutzen können. So wird professionelle Kundenkommunikation erfolgreich!
<b>Inhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Beratungs- und Verkaufssituation am Telefon</li><li>• Professionelle Kundenansprache</li><li>• Terminakquise</li><li>• Cross-Selling – Darfs ein bisschen mehr sein?</li><li>• Gesprächsvorbereitung und Nachbereitung</li><li>• Praxistraining</li></ul>
<b>Voraussetzungen</b>	Grundlegende Erfahrungen im Kundenkontakt und im Service sind erwünscht. Idealerweise haben die Teilnehmer/innen an dem Seminar "Grundlagen KSC - Inboundtelefonie" teilgenommen.
<b>Zuständig</b>	
<b>- Organisation</b>	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
<b>- Inhalt</b>	Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de
<b>Meldeschluss</b>	Freitag, den 05.04.2019