

Erfolgreiche Kundenansprache - Outbound

Seminarnummer	22.10.0551.03
Termin	Mittwoch, den 05.10.2022 bis Donnerstag, den 06.10.2022
- Zeit	08:30 Uhr bis 16:30 Uhr
- Ort	Raum 4 und 7, Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar
- Referent/in	Christian Knoll, StackofStones
Zielgruppen	Für Mitarbeiter/-innen, die künftig im KundenServiceCenter arbeiten und dort den Anforderungen einer modernen Vertriebsstrategie gerecht werden wollen.
Zielsetzung	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!
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Beratungs- und Verkaufssituation am Telefon• Professionelle Kundenansprache• Terminakquise• Cross-Selling – Darfs ein bisschen mehr sein?• Gesprächsvorbereitung und Nachbereitung• Praxistraining
Voraussetzungen	Grundlegende Erfahrungen im Kundenkontakt und im Service sind erwünscht. Idealerweise haben die Teilnehmer/-innen an dem Seminar "Grundlagen KSC - Inboundtelefonie" teilgenommen.
Zuständig	
- Organisation	Backes, Timo timo.backes@svsaar.de
- Inhalt	Stephan, Lisa-Marie lisa-marie.stephan@svsaar.de
Meldeschluss	Freitag, den 02.09.2022