

Telefontraining am 07.12.2021

Name/Vorname:

.....

Firma:

.....

Straße/Postfach:

.....

PLZ/Ort:

.....

Telefon:

.....

E-Mail:

.....

Datum/Unterschrift:

.....

Rechnung bitte als PDF-Datei per E-Mail an:

.....

Teilnahmebedingungen: Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung, damit ist Ihre Anmeldung bindend. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Stornierungen können bis zu 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn vorgenommen werden. Danach verlieren Sie Ihren Anspruch auf Rückerstattung. Das Umbuchen auf Ersatzteilnehmer ist jederzeit möglich. Sie erhalten spätestens am Veranstaltungstag eine Rechnung zur Überweisung, zahlbar netto innerhalb von 10 Tagen. Bei Ausfall werden bereits bezahlte Seminargebühren zurückerstattet. Die Technologie Centrum Westbayern GmbH behält sich das Recht vor, Seminare auch nach erfolgter Teilnahmebestätigung wegen zu geringer Nachfrage, bei Ausfall der Referenten oder bei anderen wichtigen Gründen, die nicht vom Technologie Centrum Westbayern GmbH zu vertreten sind abzusagen oder zu verschieben. Ein Anspruch auf Schadensersatz gegenüber der Technologie Centrum Westbayern GmbH besteht nicht.

Kontakt

Technologie Centrum Westbayern GmbH
Ein An-Institut der Hochschule Augsburg
Emil-Eigner-Straße 1
86720 Nördlingen

Weiterbildungszentrum Donau-Ries

Tel.: (+49) 09081 8055-100
Fax.: (+49) 09081 8055-151

E-Mail.: anmeldung@tcw-donau-ries.de
Internet.: www.tcw-donau-ries.de



Telefontraining

Der erste Eindruck zählt!

- ... um Bedenken & Ängste im Telefonkontakt auszuräumen
- ... für ein angenehmes & freundliches Kundengespräch
- ... um Grundlagen (Vor- /Nachbereitung) zu schaffen
- ... um im Gespräch die richtigen Fragen zu stellen
- ... um die Wünsche des Kunden aufzunehmen
- ... um mit professionell mit Reklamationen umzugehen
- ... um mit verärgerten Kunden richtig umzugehen
- ... um die "no gos" zu vermeiden
- ... fünf verschiedene Einwandbehandlungen/-techniken

Ohne Kunden ist hier nichts los!

Ohne Kunden ist hier nichts los!
Darum ist es wichtig, den richtigen Umgang mit Kunden und Lieferanten in der Telefonie lernen.

Wertschätzende Kommunikation, freundliche Gespräche führen und auch mit Reklamationen richtig umgehen will gelernt/trainiert sein.

Um Führung im Gespräch zu übernehmen hilft oft auch die richtigen Fragen zu stellen.

Die Vorteile für Sie:

- Ihre Mitarbeiter/innen werden optimal auf eine für Sie gewinnbringende Telefonie vorbereitet
- wertschätzende Kommunikation auch in schwierigen Situationen
- mit den richtigen Fragen zum Ziel
- durch die richtigen Gesprächsnotizen kann eine optimale Nachbearbeitung erfolgen

Unsere Leistungen für Sie:

- erfrischendes Telefonseminar/-training mit vielen Übungen und Praxistransfer
- Teilnehmer erhalten einen Leitfaden für eine wertschätzende Gesprächsführung mit Kunden und Lieferanten
- maximal 12 Teilnehmer/innen

- **Seminargebühr (inkl. Verpflegung & Handout)**

325,00 € + MwSt.

- **Termin:**

Dienstag, 07.12.2021,
9.00 bis 17.00 Uhr

- **Veranstaltungsort**

Technologie Centrum
Westbayern (TCW),
Weiterbildungszentrum Donau-Ries
Emil-Eigner-Straße 1,
86720 Nördlingen



Ihre Trainer:

Joachim Auer,
Trainer (IHK),
Business-Coach (IHK),
NLP-Master
(Society of NLP)