

## Den richtigen Ton treffen

### "Wir kaufen nichts!!!"

Der Unmut von Kunden über die hohe Zahl der Marketinganrufe ist groß. Der heutige Kunde ist sensibel, anspruchsvoll und reagiert unwillig auf plumpes „Hardselling“. Häufig fühlen sich die Kunden überrumpelt, „wenig gehört“ und routinemäßig „abgearbeitet“.

Wann stellen sich Ihnen die Nackenhaare hoch, wenn Sie angerufen werden, weil man Sie „mal kurz“ sprechen möchte?

Und doch: Die Chancen und Vorteile des Mediums Telefon im Kundenkontakt sind enorm. Der Anruf bei einem Kunden ist wesentlich zeitsparender, als unaufgefordert die „Klinke zu putzen“. Und auch Mailings bieten nicht annähernd die Möglichkeit, auf die Eigenarten und Bedürfnisse des Kunden so individuell einzugehen wie das Telefon.

---

## Erfolgreicher Telefonverkauf

### Vom Termin bis zur Rückgewinnung

Ob Sie Kunden gewinnen, binden oder zurückzugewinnen möchten – die richtige Haltung und eine erfolgreiche Strategie am Telefon macht es möglich. Wir trainieren Ihren Innen- und Außendienst dabei:

- Termine für Beratungsgespräche mit dem Kunden zu vereinbaren,
- Angebote wirkungsvoll zu verfolgen,
- am Telefon direkt Verkaufsabschlüsse zu erzielen,
- Cross- und Upselling in Servicegesprächen durchzuführen und
- Kunden zurückzugewinnen.

Ob Inbound- oder Outbound Telefonie – wir erarbeiten mit Ihnen schnelle Gesprächseinstiege, sinnvolle Frageführungen, effektive Einwandbehandlungen und den richtigen Dreh für erfolgreiche Abschlüsse.

Als Spezialist für partnerschaftliche Kommunikation bleiben wir dabei unserer Ausrichtung treu: Es gilt, am Telefon schnell partnerschaftlichen Kontakt aufzubauen und dabei das Ziel – den Abschluss – nicht aus dem Blick zu verlieren. Dieser Gesprächserfolg kann trainiert werden!

---

**Neugierig geworden?** Lesen Sie hier mehr zu unseren Inhouse-Telefonverkaufstrainings: [Telefontraining \(outbound\)](#)

---