

Information zum Seminarangebot



BWU
BILDUNGSZENTRUM
DER WIRTSCHAFT
IM UNTERWESERGEBIET E.V.

Nachfassen von Angeboten und Preisverhandlungen am Telefon, aktiv telefonieren am 02. November 2010

Zielgruppe:

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Verkaufsdienst, in Telefonzentralen und -diensten, im telefonischen Kundendienst und im Telefon-Marketing.

Seminarziel

Die Teilnehmenden kennen die vertrieblichen Chancen des Telefons für ihr Unternehmen. Sie beherrschen die sichere Anwendung dieses Instruments in der Beziehungsgestaltung zu Kunden.

Das Seminar behandelt entsprechend seines Schwerpunktes das Thema Wunsch-Kunden gewinnen, Termine vereinbaren, Angebote nachfassen, Zusatzverkäufe tätigen, Preisgespräche souverän führen, Kunden betreuen und Kundenbeziehungen gestalten.

Seminarinhalt

- ◆ **Methoden und Techniken beim Nachfassen von Angeboten**
- ◆ **Der Wert von Alternativen**
- ◆ **Rabatte nicht verschenken, Wert und Preis**
- ◆ **Rollen, Motive und Aufgaben in einer Verhandlung**
- ◆ **Schlagfertigkeit und Reaktionsfähigkeit**
- ◆ **Killer-Phrasen und Einwandbehandlung**
- ◆ **Taktik und "Manipulation" - Erkennen und Abwehr**
- ◆ **Gespräche bei Preissteigerungen, die richtige Vorbereitung**

Dozentin:
Karla Rothe

Termin:
02. November 2010
von 09:00 bis 17:00 Uhr

Dauer:
1 Tag

Gebühr:
Die Teilnahmegebühr beträgt € 230,00 pro Person. Für Teilnehmer/innen aus Betrieben, die Mitgliedsverbänden des Bildungszentrums der Wirtschaft angehören, reduziert sich die Gebühr auf € 210,00.
Im Preis inbegriffen sind Seminarunterlagen und Tagungsgetränke.

Seminar-Kennziffer:
01.5.10/1
(Bei Anfragen, Anmeldungen und Einzahlungen bitte stets angeben!)

Anmeldung:
Bildungszentrum der Wirtschaft im Unterwesergebiet e.V.
Telefon:
(0421) 36 325 – 12/ -13
e-mail:
seminar@bwu-bremen.de

Das BWU ist zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001:2008
§4 WBG des Landes Bremen

Veranstaltungsort:
Bildungszentrum der Wirtschaft im Unterwesergebiet e.V.
Schillerstr. 10, 4. Etage, 28195 Bremen