

Telefontraining mit Live-Telefonaten

Zielgruppe:

Makler/MGA, die gezielt telefonisch akquirieren und Termine vereinbaren.

Ziele:

Der Teilnehmer ist in der Lage, telefonisch Termine zu vereinbaren. Er entwickelt seinen eigenen Leitfaden und lernt unterstützende Gesprächstechniken kennen.

Die erlernten Kenntnisse und Fertigkeiten werden vor Ort in die Praxis umgesetzt.

Schwerpunkte:

- Vorbereiten eines Gesprächs
- Struktur eines Terminierungstelefonates
- Sprachlicher Ausdruck
- Gesprächstechniken
- Live-Telefonate

Dauer:

Teilnehmerzahl:

2 Tage

mind. 6, max. 9

Voraussetzungen:

- Jeder Teilnehmer bringt mind. 50 Adressen mit
- Mindestens 2 bzw. 3 Telefonleitungen stehen permanent zur Verfügung.
- Sofern erwünscht, ist ein KV-Mailing mindestens eine Woche vorher vorgeschaltet.
- Bitte stimmen Sie dies direkt mit der Verbindung ab.