TRAIN AHEAD!®

by DEUTSCHE HOTELAKADEMIE

# Ihr Training: Das telefonische Follow-Up & Angeboten nachtelefonieren

Begeistern Sie Ihre Kunden am Telefon und machen Sie den „Sack“ zu!

Nutzen Sie das Follow-Up-Gespräch gezielt dazu, um den Kunden bei dem zweiten Telefonat für sich zu gewinnen. Hierbei kommt es vor allem darauf an, dass Sie die Besonderheiten der Gesprächsstrategien und der Verkaufs-Rhetorik beherrschen. Anhand von Fallbeispielen lernen Sie Tipps und Tricks im Umgang mit dem Kunden am Telefon und vertiefen dieses Wissen dann anschließend in einer praktischen Übung.

**Trainingsinhalte:**

- Die aktuellen Herausforderungen an ein zweites Telefonat mit einem Neukunden
- Die notwendigen Vorbereitungen für ein erfolgreiches und effizientes Follow- Up Telefonat
- Besonderheiten der Verkaufs-Rhetorik am Telefon
- Erfolgreiche Strategien für ein gezieltes Follow-Up Gespräch
- Das gezielte Nachtelefonieren von Angeboten
- Der exakte Einstieg in das Gespräch
- Tipps und Tricks im Umgang mit dem Kunden am Telefon
- Unterschiedliche Meinungen am Telefon
- Praktische Übungen

**Zielgruppe:**
Einsteiger aus dem Bereich Sales & Marketing, dem Veranstaltungsverkauf und der Zimmerreservierung

**Ort:**
**Termin:**

**Preis:** 845,00 €
**Trainingsdauer:** 1 Tag
**Beginn:**
**Zertifikat:** Teilnahme-Zertifikat

TRAIN AHEAD!®

by DEUTSCHE HOTELAKADEMIE

## Ihre persönliche Ansprechpartnerin

**Sarah Wankelmann**
**Telefon: 0800 - 34 22 100**
**Mail: team@trainahead.de**

Vielen Dank für Ihr Interesse an dem angebotenen Training! Sollten Sie noch weitere Fragen, zögern Sie bitte nicht sich bei uns zu melden - wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen!

Herzliche Grüße,
Ihr Train Ahead Team

PS: Nicht der passende Termin dabei? Kontaktieren Sie uns!