

Zusammen mit Ihren Partnern **bietet**  
**G.P.C. Partners GmbH** Ihnen folgendes  
**Seminar zum Thema “Das**  
**Telefongespräch für den**  
**Verkaufsaussendienst“ an:**



## Zielsetzung

Ihr Unternehmen vertreibt gute Produkte und genießt ein positives Image im Markt. Ihre Mitarbeitenden sind täglich mit dem Kunden in Kontakt. Dieser Kontakt soll qualitativ höchsten Ansprüchen genügen.

## Inhalte

- Das Erlangen der Wohlfühlsituation Ihrer Mitarbeitenden
- Das Telefonat von der Begrüssung über die Bedürfnisabklärung bis hin zur Verabschiedung
- Wie überwinde ich die Sekretärin, wie komme ich zu einem Besuchstermin
- Rollenspiele/praktische Übungen
- Das Nachfassen
- Die hohe Schule der Akquisition (Problematik Warm- und Kaltakquise)

<b>Dauer</b>	1 + ½ Tag oder nach Absprache
<b>Daten</b>	Nach Absprache
<b>Gruppengrösse</b>	6 – 12 Personen
<b>Ort</b>	Nach Absprache
<b>Referent(in)</b>	Robert Buschor

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung

Tel: 0041-44-8208011

Natel: 0041-79-4047782

E-mail: [info@gpc-rp.ch](mailto:info@gpc-rp.ch)