

[Get free] Telefoncoaching: In zehn Schritten zum Telefonprofi (German Edition)

Telefoncoaching: In zehn Schritten zum Telefonprofi (German Edition)

Markus I. Reinke

**Download PDF / ePub / DOC / audiobook / ebooks*



[Download](#)

[Read Online](#)

#4452130 in eBooks 2013-10-16 2013-10-16 File Name: B00HLY61ZQ | File size: 34.Mb

Markus I. Reinke : Telefoncoaching: In zehn Schritten zum Telefonprofi (German Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Telefoncoaching: In zehn Schritten zum Telefonprofi (German Edition):

Das Telefon ist Kontaktmedium Nummer 1 im B2B-Bereich. Für die meisten Unternehmen stellt es das wichtigste Instrument in der Kundenkommunikation und in der aktiven Neukundengewinnung dar. Doch viele Mitarbeiter sind beim Einsatz des Telefons als Verkaufsinstrument unerfahren und unsicher.

„Telefoncoaching“ bietet ein praxiserprobtes 10-Stufen-Konzept, mit dem es gelingt, Verkaufserfolge zu vervielfältigen. Neben konkreten Anleitungen enthält das Buch hilfreiche Gesprächsleitfäden, wertvolle Tipps sowie zahlreiche Checklisten und Beispiele für die Anwendung in der Praxis. Neu in der 2. Auflage: Bewährte Strategien, um Kundeneinwände spielerisch zu überwinden, Tipps zur professionellen Reklamationsbehandlung und besonders wirksame Gesprächseinstiege für die Neukundenakquise.

From the Back Cover Das Telefon ist Kontaktmedium Nummer 1 im B2B-Bereich. Für die meisten Unternehmen stellt es das wichtigste Instrument in der Kundenkommunikation und in der aktiven Neukundengewinnung dar. Doch viele Mitarbeiter sind beim Einsatz des Telefons als Verkaufsinstrument unerfahren und unsicher.

„Telefoncoaching“ bietet ein praxiserprobtes 10-Stufen-Konzept, mit dem es gelingt, Verkaufserfolge zu vervielfältigen. Neben konkreten Anleitungen enthält das Buch hilfreiche Gesprächsleitfäden, wertvolle Tipps sowie zahlreiche Checklisten und Beispiele für die Anwendung in der Praxis. Neu in der 2.

Auflage: Bewährte Strategien, um Kundeneinwände spielerisch zu überwinden, Tipps zur professionellen Reklamationsbehandlung und besonders wirksame Gesprächseinstiege für die Neukundenakquise. Der Inhalt Vorbereitung und Adressqualifizierung.- Überzeugende Rhetorik am Telefon.- Erfolgreiche Gesprächseröffnungen bei Neu- und Bestandskunden.- Souveräne Einwandbehandlung.- Der Abschluss am Telefon.- Rechtliche Aspekte der Telefonakquise. Die Zielgruppe Verkäufer im Innen- und Außendienst, Vertriebsassistenten, Verkaufsführungskräfte und Unternehmer, die das Telefon regelmäßig zum Kundenkontakt einsetzen. Der Autor Markus I. Reinke ist seit 2006 Verkaufstrainer mit dem Schwerpunkt der Neukundengewinnung. 2008 erhielt er den Internationalen Deutschen Trainingspreis BDVT in Silber für sein Konzept der telefonischen Neukundenakquise. Sein Buch „Der erfolgreiche Mediaberater“ ist ebenfalls bei Springer Gabler erschienen. About the Author Markus I. Reinke ist seit 2006 selbstständiger Verkaufs- und Rhetoriktrainer. 2008 erhielt er den Internationalen Deutschen Trainingspreis BDVT in Silber für sein Konzept der telefonischen Neukundengewinnung. Sein Buch „Der erfolgreiche Mediaberater“ ist ebenfalls bei Springer Gabler erschienen.