

■ Telefon-Coaching für Ihre Mitarbeiter

Wir- als DAB Deutsche Akademie für berufliche Weiterbildung GmbH- bieten mit unserer langjährigen Erfahrung im Vertrieb und Verkauf professionelle Seminare, die speziell für die Bedürfnisse von ambitionierten Unternehmen im Bereich In- und Outbound konzipiert wurden.

Unser Ziel ist es, Ihre Mitarbeiter auf ihrem beruflichen Weg dabei zu unterstützen, ihre Fähigkeiten und Kompetenzen zu erweitern, um einen Mehrwert für Ihr Unternehmen zu schaffen.



"Kundenzufriedenheit sollte nicht nur eine Abteilung sein, sondern das gesamte Unternehmen."

Tony Hsieh,
CEO von Zappos

Unsere Seminare

Die Seminare fangen bei zwei "Basis-Angeboten" an, die keinerlei Vorkenntnisse erfordern. Darauf aufgebaut werden, kann in den "Erweiterungs-Kursen".

Darüber hinaus bieten wir den "Sales-Spezial", welcher nicht nur wertvolle Verkaufstechniken und ein besseres Mindset vermittelt, sondern auch die nächste Generation von Top-verkäufern für eine Führungs-position formt.

Inbound 1&2 fokussieren sich auf Fähigkeiten wie positives Denken, Konfliktmanagement und Wertschätzung, während Outbound 1&2 sich auf die Analyse des Kundenbedarfs, Gesprächsstrukturen und Einwandbehandlung konzentriert.



Anmeldung

Der Anmeldeprozess erfolgt über unser Kontaktformular, E-Mail oder telefonisch.

Unser engagiertes Team steht Ihnen gerne zur Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten und Sie bei der Auswahl des passenden Kurses zu unterstützen.

Wir freuen uns darauf, Ihr Unternehmen auf dem Weg zu mehr Erfolg begleiten zu dürfen!

Die Inhalte

Inbound 1

- Positive Denkweise entwickeln
- Erst verstehen, dann verstanden werden
- Auftreten als Botschafter des Unternehmens
- Dem Kunden Wertschätzung vermitteln
- Konstruktiv und empathisch Konflikte lösen

Inbound 2

- Motive und Bedürfnisse schnell erkennen
- Den Kunden zum Fan werden lassen
- Unsicheren Kunden Sicherheit vermitteln
- Behandlung von Reklamationen, Einwänden und Widerrufen
- Lösungsorientiert und positiv formulieren

Outbound 1

- Positive Denkweise: Überzeug dich selbst zuerst
- Motive und Bedürfnisse schnell erkennen
- Story-Telling: Mit Beispielen und Bildern überzeugen
- Strategische Gesprächsstrukturen
- Verschiedene Kundentypen

Outbound 2

- Überzeugen statt Überreden
- Argumentationsstärke entwickeln
- Die Psychologie des Überzeugens
- Rhetorische Mittel: Suggestion, Ja-Straße, Herde etc.
- Erfolgsbremsen erkennen und lösen

Sales Spezial

- Auf Knopfdruck: Laster entfernen, Euphorie erzeugen, Kunde in den Fokus setzen
- Von Merkmalen zum Nutzen: Alles ist ein Vorteil!
- Ein "Nein" ist Auslegungssache
- Eröffnungstechniken: Neugierde wecken / Zum Entscheider gelangen
- Abschlusstechniken: Verbindlichkeit erzeugen
- Die besten Verkaufstechniken der Geschichte

Unsere Preise

Inbound

max. Teilnehmeranzahl: 20

Inbound 1 199,00€ p.T.**Inbound 2** 199,00€ p.T.Als Folgebuchung des ersten
Kurses innerhalb von 6 Monaten 149,00€ p.T.

Outbound

max. Teilnehmeranzahl: 20

Outbound 1 299,00€ p.T.**Outbound 2** 299,00€ p.T.**Bonus: Sales Spezial kostenlos**Bei Buchung von Outbound 1&2 innerhalb
von 12 Monaten.

Sales Spezial

max. Teilnehmeranzahl: 10

Sales Spezial 349,00€ p.T.

Jedes Seminar umfasst eine Länge von 8 Stunden und wird via Zoom durchgeführt. Die Zeiten werden in Absprache mit dem Unternehmen festgelegt. Bei Bedarf kann eine Aufteilung der Stunden auf zwei oder mehrere Tage erfolgen. Auf Wunsch kann jedes Seminar in Präsenz in von dem Unternehmen bereit gestellten Räumlichkeiten erfolgen gegen eine Pauschale von 1.000€.