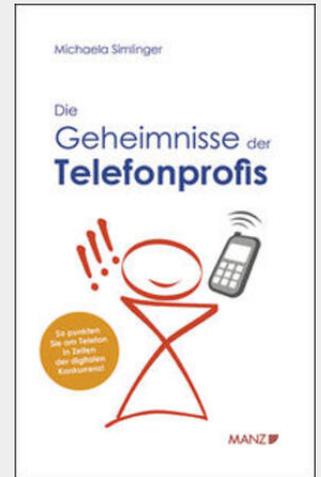


Simlinger

Die Geheimnisse des Telefonprofis

Professionelles Telefonieren gilt als entscheidender Erfolgsfaktor – auch und gerade im digitalen Zeitalter. In Ergänzung zu Online-Kanälen bietet es viel Erfolgspotenzial als perfektes Service- und Verkaufsinstrument. Und Sie können es lernen! Dieses Buch unterstützt Sie dabei, Ihr Know-how und Ihr Verhaltensrepertoire am Telefon zu erweitern und gibt Ihnen die hilfreichsten Tools und Tipps für Telefonprofis mit. Tausende von Trainingsteilnehmern haben diese Werkzeuge bereits eingesetzt und sind damit erfolgreicher in der Kommunikation und im Verkauf geworden. Erfahren Sie in diesem Buch: - wie Sie den Beziehungsaufbau am Telefon perfektionieren - wie Sie noch erfolgreicher im aktiven Telefonverkauf werden - wie Sie zu mehr telefonischen Terminvereinbarungen kommen - wie Sie den Zusatzverkauf zum Nutzen des Kunden einsetzen - wie Sie professionell mit Kundenbeschwerden umgehen Viele Beispiele, Tipps und Geschichten aus der Praxis unterstützen Sie dabei, Ihre Ziele am Telefon zu erreichen oder sogar zu übertreffen.



21,90 €

20,47 € (zzgl. MwSt.)

Lieferfrist: bis zu 10 Tage

Artikelnummer: 9783214120689

Medium: Buch

ISBN: 978-3-214-12068-9

Verlag: MANZ'sche Wien

Erscheinungstermin: 18.12.2019

Sprache(n): Deutsch

Auflage: Erscheinungsjahr 2019

Serie: Manz Sachbuch

Produktform: Buch

Gewicht: 326 g

Seiten: 124

