



„Bei Anruf Einladung“

Die gezielte telefonische Terminvereinbarung mit Kunden ist für viele Filialmitarbeiter eine große Herausforderung. Statt Bestandskunden aktiv anzurufen, schicken wir lieber ein Anschreiben mit dem Ergebnis eines großen Streuverlustes bzw. eines geringen Rücklaufs.

In diesem Telefonseminar erfahren Sie, wie man über das Telefon mit potenziellen Nach- oder Neuversorgungskunden einen Termin in Ihrer Filiale vereinbart. Sie werden lernen, wie man das Telefonat professionell vorbereitet und inhaltlich sowie sprachlich authentisch vermittelt. Sie werden mit einem guten Gefühl telefonieren.

Nutzen Sie Leerläufe, entstauben Sie Ihre Kartei und erhöhen Sie die Kundenfrequenz in Ihrer Filiale! Nutzen Sie diese Möglichkeit und reaktivieren Sie Ihre „schlafenden“ Kunden über das Telefon! Sie werden über die hohe Erfolgsquote dieses außergewöhnlichen Telefonkonzeptes überrascht sein.

Bereits kurz nach dem Seminar werden die Teilnehmer live Kunden anrufen und sofort am Telefon Termine vereinbart. Garantiert!

Zielgruppe:

Inhaber, Meister, Akustiker, Hörberater, Empfang Filiale, Azubis

Ort & Zeitbedarf:

Filiale vor Ort, je nach Teilnehmeranzahl min. ½ Tag bis 1 Tag in Absprache.

Ziel Seminar Telefon:

- Vermittlung eines außergewöhnlichen Telefonkonzepts
- Ihre Kundendatei in der Filiale wird „entstaubt“
- Sie erhöhen den Service und die Zufriedenheit Ihrer Kunden
- Sie erhalten die Chance Kunden in die Filiale einzuladen und neu zu versorgen. z.B. abgebrochene Anpassung, Nachversorgung, unzufriedene Kunden etc.

