

# Beschreibung der Vorlagen



## **Selbsttest: Wie stehen Sie zum Telefonverkauf?**

Der Telefonverkauf ist für viele Menschen eine große Herausforderung, für einige sogar eine Belastung. Vertrieb und Verkauf am Telefon haben sehr viel mit dem persönlichen Selbstverständnis zu tun. Prüfen Sie anhand ausgewählter Fragen, welche Einstellung Sie zum Telefonverkauf haben.

Umfang 2 Seiten  
Art.-Nr. 99.199.01  
Datei business-wissen\_9919901.docx  
Microsoft Word 2016



## **Beim Telefonverkauf: Satz zur Sache formulieren**

Im Telefonverkauf sind die ersten ein, zwei Sätze, die Sie sagen, entscheidend. Mit dem Satz zur Sache beginnt Ihr Telefongespräch mit dem (potenziellen) Kunden. In dieser Vorlage finden Sie die Punkte, die Sie dazu vorab klären müssen, sowie viele Beispiele, wie Sie dann den ersten Satz zur Sache formulieren können. Ein positives und ein negatives Beispiel zur Formulierung des ersten Satzes veranschaulichen, worum es in der jeweiligen Verkaufssituation geht.

Umfang 6 Seiten  
Art.-Nr. 99.199.02  
Datei business-wissen\_9919902.docx  
Microsoft Word 2016