

Teilnehmer

»

Key - account Manager

»

Supervisor

»

Marketing - Manager

»

Vertriebs - Manager

»

Innendienst Mitarbeiter

»

Außendienst Mitarbeiter

»

Kundendienst Mitarbeiter

»

Call Center Management Spezialisten / Telemarketing Spezialisten

»

Call Center Mitarbeiter

▲Top

Ziele

Sie werden qualifiziert für

»

die erfolgreiche Erarbeitung eines integrierten Telemarketing - Konzeptes

»

Kunden - Coaching (live) als Erfolgsschlüssel zur Kommunikation

»

Erfolgsschlüssel für kundenorientierte Kommunikation

▲**Top**

Lehr - / Lernmethoden

»

Interaktionen, gruppendynamisches Lernen

»

Diskussion

»

Live-Telefonate

»

Videoaufzeichnung und -analyse

»

Einzel- und Gruppen - Feedback

»

brain sessions, brain gym

▲**Top**

Inhalt

Call Center Management / Telemarketing in Zukunft

»

Implementieren von multidimensionalem Call Center Management /

Telemarketing bei Vertriebs- und Kundenbetreuung

»

Entwicklung eines professionellen Call Center Management / Telemarketing

Konzepts

»

Erfolgreiche Kommunikation mit Kunden

»

Implementieren von Call Center Management / Telemarketing im Vertrieb

»

Call Center Management / Telemarketing Kampagnen-Programm

»

Call Center Management / Telemarketing nach innen & außen

»

Strategisches Team-Selling

»

Mimetische Strategien, Covering und multi-mind als Call Center Management /

Telemarketing Erfolgsfaktoren

 **Top**

Beispiele der Einzelprogramme

Es gibt insgesamt mehr als 20 Themen, die jeweils andere Schwerpunkte haben.

Hier ein paar Beispiele:

»

Telefon-Akquisition-Live, Stufe 1: TAV 1

»

Telefon-Akquisition-Live, Stufe 2: TAV 2

»

Kundenorientiertes Verhalten am Telefon Stufe 1: KOV 1

➤

Kundenorientiertes Verhalten am Telefon Stufe 2: KOV 2

▲ **Top**

Weitere Leistungen zu diesem Thema

➤

Consulting / Konzeption

➤

Projekt - Workshops

➤

Coachings für Team und Teamleiter

➤

Coachings für Mitarbeiter am Arbeitsplatz

▲ **Top**

Bitte

[kontaktieren](#)