

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Klingelt's?

Der Spruch gilt ganz besonders für die Kommunikation am Telefon. Denn da zählt ausschließlich eines:

Was wir sagen und wie wir's tun.

Keine Chance, durch Gestik, Mimik oder einen schicken Hut zu punkten.

Ihr Nutzen

Entwicklung eines Grundverständnisses für die spezifische Situation am Telefon,
Einsatz von kundenorientierter Rhethorik am Telefon,
Erkennen der Phasen eines Telefongesprächs,
Vermittlung unterschiedlicher Kommunikationstechniken,
Effiziente und erfolgreiche Gesprächsführung,
Überzeugungskraft durch Übereinstimmung von Ausdruck und Inhalt

Preis pro Teilnehmer

EUR 98,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

1 Stunde(n)/Hour(s)

Seminarinhalte

- * Gesprächssituation (Watzlawick-Modell, Phasen eines Gesprächs, Situation am Telefon)
- * Kommunikationsgrundlagen
- * Fragetechnik (direkte und indirekte Fragen am Telefon)

Voraussetzungen

Internet Browser, Flash-Plugin Version 9,
Mac oder PC mit mind. 1 GHZ MHz Taktfrequenz
und 512 MB Arbeitsspeicher, Soundunterstützung

Hinweise

Der Preis versteht sich für eine/n BenutzerIn zum sofortigen Lernen.
Gerne bieten wir Pauschallizenzen für Unternehmen (gehostet oder als SCORM Paketen für Ihr LMS) an.

Version:

