

Erfolgreiche Gesprächsführung am Telefon**Der persönliche Kundenkontakt als Erfolgsfaktor.**

Webcode	XGBM
Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> – Sie verbessern die Wirkung Ihres Unternehmens gegen aussen durch gezielten und gekonnten Telefoneinsatz. – Sie verhalten sich am Telefon professionell und bewältigen auch kritische Gesprächssituationen am Telefon souverän. – Sie haben die Gelegenheit, Ihre Alltagssituationen zu trainieren, damit der Transfer in den Berufsalltag leichter fällt.
Zielgruppen	<ul style="list-style-type: none"> – Mitarbeitende, die Kundenkontakt am Telefon verbessern möchten – Kundendienst-, Innendienst-, Aussendienst-, Verkauf-, Supportmitarbeitende, etc.
Module	<p>Dienstag, 3. März 2020, 08.30 - 16.30 Uhr</p> <p>Mittwoch, 23. September 2020, 08.30 - 16.30 Uhr</p>
Methoden / Didaktik	<ul style="list-style-type: none"> – Vermittlung von Praxiswissen – Übungen – Austausch
Ort	KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich
Preisinfo	CHF 595.– (inkl. Seminarunterlagen, Mineralwasser, Pausenverpflegung und Seminarbestätigung)
Seminarleitung	<p>Ralph Keller</p> <p>„konstruktiv denken, wirksam handeln“ sagt Ralph Keller.</p> <p>Mit Abschluss als eidg. dipl. Verkaufsleiter, Ausbilder mit eidg. FA und Sport-Mentaltrainer CAS IAP/ZHAW, hat er sich nach seiner Laufbahn in der Sportartikel-Wirtschaft selbstständig gemacht. Als Gründer und Inhaber von heyah! steigert er die Leistungskraft von Persönlichkeiten und arbeitet für Unternehmen, die sich durch die Servicequalität profilieren. Profitieren Sie vom seinem grossen Praxis-Wissen und seiner Methoden-Vielfalt.</p>
Beratung	<p>Aleksandra Radosavljevic</p> <p>+41 44 974 30 48</p> <p>sihlpost@kvz-schule.ch</p>

KV Business School Zürich
 Bildungszentrum Sihlpost
 Sihlpostgasse 2
 Postfach
 CH-8031 Zürich
 T +41 44 974 30 00