

**Telefonische Kundenakquise leicht gemacht**

Wie Sie Ihre Zielgruppe per Telefon überzeugend ansprechen und spielend zu neuen Kunden gelangen

<b>Webcode</b>	XCBP
<b>Nutzen</b>	Sie sind sich Ihres Mehrwertes für den Kunden bewusst. Entwickeln Sie Ihre persönliche Akquise-Strategie sowie Ihr individuelles Gesprächsskript. Mit Hilfe verschiedener Gesprächstechniken und Tipps gewinnen Sie nachhaltig Kunden.
<b>Zielgruppen</b>	Verkaufsleiter/innen, Verkäufer/innen, Berater/innen und Interessierte, die künftige Kunden per Telefon ansprechen und gewinnen wollen.
<b>Module</b>	<b>Montag, 28. September 2020, 08.30 - 16.30 Uhr</b>
<b>Methoden / Didaktik</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Theoretische Inputs</li> <li>– Vermittlung von Praxiswissen</li> <li>– Übungen</li> <li>– Einzelarbeiten</li> <li>– Gruppenarbeiten</li> <li>– Austausch</li> <li>– Fälle</li> </ul>
<b>Ort</b>	KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich
<b>Preisinfo</b>	CHF 595.- (inkl. Seminarunterlagen, Mineralwasser, Pausenverpflegung und Seminarbestätigung)
<b>Trainer/-in</b>	<p>Pascal Yves Schwartz</p> <p>Pascal Yves Schwartz ist Inhaber und Geschäftsführer von benefitIMPACT einem Trainingsanbieter in den Bereichen Sales, Leadership und Communication. Er war in verschiedenen Funktionen im Verkauf aktiv. Pascal Yves Schwartz lebt und liebt die Kundenakquise per Telefon. Weil Sie die effizienteste Methode der Kundenansprache ist.</p>
<b>Beratung</b>	<p>Claudia Fröhlich</p> <p>+41 44 974 30 49</p> <p><a href="mailto:sihlpost@kvz-schule.ch">sihlpost@kvz-schule.ch</a></p>

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