

Objektbearbeitung im Verkauf

MEIERHOFER
UND PARTNER

CONSULTING
TRAINING
COACHING

Inhalte und Ziele des Impulsprogramms!

Bei Anruf Erfolg

- Auswahl und Selektion der Objekte
- Objektbearbeitung am Telefon: Grundsätze und Leitfaden
- Zu früh: Wie bekommt man am Telefon die relevanten Informationen
- Trotz Einwänden zum Termin
- Erfolgreich telefonieren: Tipps und Tricks
- Coaching von Live-Telefonaten

Erfolgreich mit sich selbst umgehen

- Die 3 Säulen des Erfolgs
- Die Bedeutung und Steuerung der eigenen Einstellung
- Jedes Telefon ist ein Kundenkontakt und eine Chance
- Die Wirkung der eigenen Persönlichkeit
- Selbstmotivation und Stärkung der positiven Einstellung

Systeme und Instrumente

- Nutzung der vorhandenen Systeme zur Optimierung und Steuerung der Objektbearbeitung
- Welche Informationen und Daten sollen wie erfasst werden
- Wie können diese Informationen gezielt genutzt werden

MEIERHOFER UND PARTNER

Giessereistrasse 16
CH-8005 Zürich
www.meierhofer-partner.ch

Tel +41 43 960 30 11
Fax +41 43 960 30 12
info@meierhofer-partner.ch