

TELEFON BERATUNG

Heute kostet ein Interessent
deutlich mehr als früher ...

„Super, dass ich in
diesem Fitness-Club
einen Termin bekommen
habe!“



FÜR WEN?

Für alle Mitarbeiter, die im Fitness-Club ans Telefon gehen und mit potentiellen Interessenten am Telefon den ersten Kontakt aufnehmen.

TERMINE

München	Samstag	09.02.2019
Hamburg	Samstag	23.02.2019
Zürich	Freitag	22.03.2019
Jena	Samstag	23.03.2019
Stuttgart	Samstag	30.03.2019
Hannover	Freitag	06.09.2019
München	Freitag	20.09.2019
Frankfurt	Samstag	28.09.2019
Freiburg	Freitag	11.10.2019
Berlin	Freitag	08.11.2019
Köln	Samstag	16.11.2019
Salzburg	Freitag	29.11.2019

... und der Aufwand auf ein Angebot aufmerksam zu machen, ist größer: Anzeigen, Mailings, Flyer-Verteilung, Promotion, Newsletter, Website, Facebook, Instagram...die Liste der Möglichkeiten ist lang.

Und dann läutet endlich das Telefon – ein Interessent. Dieser fragt - wie so häufig - nach dem Preis. Wie reagiert Ihr Mitarbeiter? Entweder nennt er diesen sofort oder er folgt den Vorgaben des Chefs: „Wir nennen am Telefon keine Preise.“ Pflichtbewusst fügt er noch hinzu: „Da müssen Sie schon vorbeikommen.“

Selbstbewusste, aufgeklärte Interessenten werden sich ihren Teil denken – nur eins werden sie mit Sicherheit nicht: Vorbeikommen! Mit der Konsequenz, dass alle Mühen und Investitionen umsonst waren.

Schade! Aber müssen Sie als Unternehmer wirklich damit leben? Ist dies die einzige Möglichkeit, einen Interessenten am Telefon zu betreuen?

NEIN! Natürlich nicht!

Es ist für Ihre Mitarbeiter (auch Aushilfen!) absolut möglich, innerhalb dieses kurzen Telefonats eine so starke Emotion zu erzeugen, dass der Anrufer nicht nur einen Termin vereinbart, sondern diesen auch noch zuverlässig wahrnimmt. Weil er sich auf diesen Termin freut!

Ist das im Tagesgeschäft mit all den Ablenkungen überhaupt möglich?
Nun – lassen Sie das mal unsere Sorge sein...Denn die Praxis zeigt:
JA – es funktioniert definitiv!



TEILNEHMER-FEEDBACK Ute Ruberg, Zenith Gesundheits- zentrum, Hunzenschwil:

„Hervorragender Vortrag, sehr motivierend, authentisch. Und für mich persönlich sehr gewinnbringend an Informationen für meinen weiteren beruflichen Werdegang. Ein großes Dankeschön.“

DIE GUTE NACHRICHT

Nach diesem S.M.I.L.E. Seminar kennen und können die Teilnehmer die erprobten Grundregeln der Kommunikation und Fragetechniken am Telefon. Mit der richtigen Einstellung, den „richtigen“ Worten, der Stimme – all das führt dazu, dass der Beratungs-Termin die logische Konsequenz ist.