



Angelika Stadlmayr, MBA
dipl. Trainerin
Geschäftsleitung

*„Es ist nie zu spät
das zu werden,
was man hätte sein
können“*



Günther Mathé, MBA
dipl. Trainer und Coach
Unternehmensberater
Geschäftsführer

Österreichische Post AG, MZ 022031246 M, V.z.s.u. a.W. perfect learning, Dametzstraße 1-7, 4020 Linz

TELEFONIEREN WILL GELERNT SEIN



*„Am besten verkaufst du,
wenn du zuhörst, um zu verstehen.“*

careercenter
seminare - training - coaching



Dametzstraße 1-7, A-4020 Linz | T +43 699 / 12 003 003
E office@careercenter.at | www.careercenter.at

careercenter
seminare - training - coaching





freundlich
kompetent
wirkungsvoll
lösungsorientiert
verkauforientiert
kundenorientiert



SPASS
SPANNUNG
ACTION



Das Telefon ist und bleibt trotz Fortschritt digitaler Medien und Social Media das führende Medium für den direkten Kundenkontakt. Die Visitenkarte jedes Unternehmens sind die eigenen Mitarbeiter! Deshalb ist bereits der erste Eindruck am Telefon entscheidend für den Gesprächspartner.

Mögliche Trainingsmaßnahmen:

Telefontraining mit Präsenz

1–2 Tage; inhouse oder in einem externen Seminarhotel

Training on the Job:

Dabei werden die Mitarbeiter persönlich an ihrem Arbeitsplatz geschult. Der Trainer kann somit dem Mitarbeiter umgehend ein ausführliches Feedback geben und der Mitarbeiter kann das Feedback sofort in die Praxis umsetzen. Nach dem Training on the Job bekommt jeder Mitarbeiter sein individuelles Protokoll.

Online Telefon Coaching:

Hier werden die Mitarbeiter von unserem Coach direkt am Arbeitsplatz angerufen und geschult. Das Training wird durch die simulierten Kundengespräche am gewohnten Ort sehr authentisch und praxisnah. Nach dem Online Telefon Coaching erhalten die Mitarbeiter ein persönliches Protokoll.

Mystery Calling:

Auf Wunsch bieten wir auch anonyme Testanrufe an, um tatsächliche Verkaufs- und Beratungssituationen nachzustellen und eine objektive, externe Überprüfung Ihrer Qualitätsstandards durchzuführen.

Ihr Weg zum individuellen Seminar

1. Erstkontakt
2. Konzepterstellung
3. Konzeptpräsentation
4. Semindurchführung
5. Nachbesprechung

Zielsetzung

Ziel des Telefontrainings ist es, sicher, wirkungsvoll, kompetent und lösungsorientiert zu agieren und den Kunden Lösungen bzw. passende Produkte anzubieten.