



„Was tun, wenn Sie Ihrem/Ihrer Gesprächspartner*in nicht in die Augen schauen können?“

Ausgangssituation:

Aktuell finden deutlich weniger Gespräche im direkten Kontakt statt, wir sind nicht geübt darin ausschließlich telefonisch unsere Verhandlungen oder Beratungen durchzuführen und nichts desto trotz soll und muss der Vertrieb bzw. das Tagesgeschäft weiterlaufen. Unabhängig davon, ob Filialen geöffnet haben, Meetings live statt finden – oder auch nicht.

Themen:

- Wie verändert sich unser Angebot bzw. unsere Beratung, wenn wir telefonisch beraten?
- Was muss / sollte ich am Telefon beachten?
- Welche Erfolgsfaktoren gelten am Telefon?
- Welche Bilder braucht es im Kopf des „Gegenübers“?
- Welche Chancen ergeben sich aus der aktuellen Situation?
- Wie gebe ich meinem/meiner Gesprächspartner*in das, was er/sie in der aktuellen Situation am meisten sucht? Stabilität!
- ...

Methoden:

(alles, nur nicht anfassen)

- Webinare
- Telefonkonferenzen
- Videoimpulse
- „Hausaufgaben“
- Lernplattform
- per Mail
- Einzelcoaching – telefonisch oder online...
- ...