



INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSPÄDAGOGIK

Zertifikat

Herr Christian Aulbach

hat an dem Seminar

„Neukunden-Akquisition am Telefon (Stufe 1)“

am 15. und am 16. Februar 2006

erfolgreich teilgenommen.

Hauptinhalte:

Wirkungsfaktoren am Telefon; sicheres und selbstbewusstes Auftreten am Telefon; wie beeinflusse ich Zentrale und Sekretariat; mit welchen Techniken erhalte ich einen verbindlichen Termin beim Entscheider; die Kunst, am Telefon auf Einwände und Vorwände richtig zu reagieren; Potentialanalyse am Telefon; Erarbeitung eines Telefonscripts für die telefonische Kaltakquisition

Institut für Wirtschaftspädagogik

46247 Bottrop

Seminarleitung

Dirk H. Janssen
16. Februar 2006