

Telefontraining einmal anders....

30.12.2009, 08:36 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *Perfect Coaching*

Presseagentur: *Zabel Marketing*



Perfect Coaching

Die seriöse und kompetente Kundenansprache wird in der heutigen Zeit immer wichtiger. Die Erfahrung zeigt, dass über 90 % der vermittelten Worte die Gefühlsebene des Gesprächspartners betreffen. Es sind hingegen nur 10 % Sachinformationen die am Telefon vermittelt werden. Die meisten Telefonseminare sind darauf gerichtet, den Kunden zunächst ruhig zu stellen, oder sich im Verkauf das "Ja" abzuholen. Viel wichtiger denn je ist dagegen eine positive Grundhaltung. Erfolgreiches Telefonieren beginnt mit motivierten Telefonisten, die sich in ihr Gegenüber hineinversetzen können und von Ihrer Arbeit überzeugt sind. Sie müssen Spass und ein hohes Maß an Eigeninitiative für

die Tätigkeit entwickeln. Nur wie soll das gehen, wenn der Telefonist seine eigene Rolle nicht kennt? Untersuchungen zeigen, dass Gesprächsleitfäden und eintrainierte Floskeln auf langer Sicht ihr Ziel verfehlen. Werbeagenturen, Call Center, Behörden, Unternehmen jeder Art treffen auf einen individuellen und einzigartigen Gesprächspartner der individuell beraten werden muss. Gerade in der heutigen komplexen Zeit mit einer zunehmenden Individualisierung in der Gesellschaft kommt es auf diese wichtigen Punkte an.

Auch ein Produkt kann nicht durch simple Überredungskünste erfolgreich "an den Mann" oder "die Frau" gebracht werden. Mirko Walden ist seit vielen Jahren als Teamleiter und Trainer in den Bereichen Telefontraining, Kommunikationstraining und Motivation tätig. Er lebt den Teilnehmern vor, wie erfolgreiches Telefonieren in der heutigen Zeit funktioniert. Mit Freude, Enthusiasmus und Überzeugungskraft zeigt er den Teilnehmern wie der Gesprächspartner zu einem zufriedenen Gesprächspartner wird. (Live Telefonie) Es finden hierzu offene Seminare in Köln, Bonn, Berlin statt. Informationen finden sich auf der Internetseite von Mirko Walden: www.perfect-coaching.de Die Unternehmen/Behörden können auch jederzeit ein Angebot für ein Inhouse Training anfordern.

Portrait

Mirko Salvador Walden

Trainer, Berater, Coach

Perfect Coaching

Seit 2000 bis 2003: Teamleiter Call Center Omniquest Meinungsforschung

2003 bis heute : Chef vom Dienst im infas Telefonstudio bei infas Bonn

2002 bis heute : Trainer, Berater, Coach

(Telefontrainer, Soft Skill Trainer)

Bereiche: Telefontraining, Persönlichkeit, Bewerbertrainings

Referenzen auf www.perfect-coaching.de

Unternehmensvision:

Perfect Coaching ist eine Kombination aus wacher, selbstkritischer Reflexion, individueller Beratung, fairem Feedback und praxisorientiertem Intensiv-Training in kleinen Gruppen mit bewährten Methoden.

Perfect Coaching ist streng am Bedarf orientiert, passgenau, alltagsnah, effizient. Mit Erfolgskontrolle.

News-ID: 383911 • Views: 1983 (Stand: 15.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/383911/Telefontraining-einmal-anders-.html>