

Telefontraining in Stuttgart

20.01.2016, 13:38 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *study & train Gesellschaft für Weiterbildung mbH*

Presseagentur: *Die PRofilBerater GmbH*



Study & train: Experte für Telefontraining

In einem Telefontraining von study & train trainieren die Teilnehmer, bei Telefonaten die Gesprächspartner für sich und ihr Unternehmen zu begeistern.

„Kompetent und kundenfreundlich telefonieren“ – so lautet der Titel eines Telefontrainings, das das Trainings- und Beratungsunternehmen study & train am 6. Juni in Stuttgart durchführt. In dem eintägigen Seminar trainieren die Teilnehmer am Telefon so zu kommunizieren, dass sie bei ihren Kontaktpersonen einen guten Eindruck von sich und ihrem Unternehmen hinterlassen; außerdem neue Kunden gewinnen und bestehende ans Unternehmen binden.

Eine gute Telefonkommunikation wird laut Aussagen der Seminarleiterin Johanna Schott, eine der beiden Geschäftsführerinnen von study & train, heute für den Erfolg von Unternehmen zunehmend wichtig. Denn für viele Produkte und Dienstleistungen gilt: Für die Kunden ist nicht oder nur schwer erkennbar, wodurch sich diese von den Produkten oder Leistungen der Mitbewerber unterscheiden. Dann ist, so Schott, die Qualität des (Telefon-)Services oft „der entscheidende Faktor, warum Kunden sich für ein Unternehmen entscheiden und diesem treu bleiben“.

In dem eintägigen Training erfahren die Teilnehmer unter anderem, wie sie in Telefongesprächen eine positive, persönliche Beziehung zu ihren Gesprächspartnern aufbauen – auch bei schwierigen Telefonaten wie zum Beispiel Reklamationen. Zudem trainieren sie in Rollenspielen, Telefonate so zu führen, dass sie bei ihren Gesprächspartnern einen bleibenden positiven Eindruck hinterlassen und peinliche Gesprächssituationen vermieden werden. Sie üben auch, souverän und kundenorientiert auf unfaire Fragen sowie Vorwürfe und Angriffe zu reagieren und das Gespräch wieder in ruhige Bahnen zu lenken. Intensiv wird in dem Seminar außerdem trainiert, zu Kundenwünschen, was zuweilen nötig ist, auch mal nein zu sagen und dem Kunden zum Beispiel Alternativangebote zu unterbreiten.

Um ein intensives Training zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl bei dem Seminar auf sechs begrenzt. Zudem führt die Seminarleiterin vor dem Seminar mit jedem Teilnehmer ein kurzes Telefonat, um die Seminarinhalte auf deren Bedürfnisse abzustimmen.

Der Preis für die Teilnahme an dem Training beträgt 295,00 Euro (zzgl. MwSt.). Ein weiteres offenes Telefontraining findet am 11. November statt. Sofern gewünscht ist nach dem Seminar auch ein Telefoncoaching am Arbeitsplatz zu einem Sonderpreis möglich.

Nähere Infos über das Telefontraining „Kompetent und kundenfreundlich telefonieren“ erhalten Interessierte bei der study & train Gesellschaft für Weiterbildung mbH (Homepage: www.study-train.de, Email: info@study-train.de; Tel.: 0711/7168286). Auf Wunsch führt study & train das Training auch firmenintern durch.

Portrait

Die study & train Gesellschaft für Weiterbildung mbH, Stuttgart, ist ein Trainings- und Beratungsunternehmen, das sich auf das Themenfeld Kommunikation spezialisiert hat. Über 30.000 Männer und Frauen nahmen bereits an den Seminaren, Trainings und Workshops des seit über 20 Jahren existierenden Unternehmens unter anderem zu den Themen (Verkaufs- und Führungs-)Rhetorik, Präsentation, Verhandlung, Mitarbeiterführung, Konflikt- und Selbstmanagement teil oder wurden von Trainern oder Beratern von study & train gecoacht. Die Geschäftsführinnen des Unternehmens sind Dr. Gudrun Fey und Johanna Schott. Dr. Gudrun Fey, die zu den renommiertesten Kommunikationstrainer(innen) im deutschsprachigen Raum zählt, schrieb zahlreiche Bücher zu den Themen Kommunikation und Präsentation und ist eine gefragte Vortragsrednerin zu diesen Themen.

News-ID: 887266 • Views: 528 (Stand: 17.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/887266/Telefontraining-in-Stuttgart.html>