

Steckbrief Tele-Coaching 2021

2 Themen für Ihren Vertrieb



Was ist Tele-Coaching?

- Ein hochwirksamer Onlinekurs für 12 Mitarbeiter
- Auch Einzelcoachings sind möglich (allein oder im Tandem)
- Wir bieten Ihnen zwei Themen an (Aktive Telefonie und Vertriebsrhetorik)
- Ein Kurs besteht aus 3 Blöcken: Auftaktwebinar, Tele-Coaching, Nachhaltigkeitswebinar
- Tele-Coaching einzeln oder im Tandem via Telefon oder Facetime-Telefonie
- Technische Plattform für beide WEB-Seminare: Vitero inspire
- Zielgruppe: Kundenberater, Vertriebsführungskräfte
- Individuell, maßgeschneidert, praxisnah, auf den Punkt
- Jederzeit an jedem Ort

Ihre Vorteile:

- Unkompliziertes und hochwirksames Veranstaltungsformat
- Keine Präsenz notwendig
- Hohe Mitarbeitermotivation, da wertschätzendes Angebot für Einzelne oder Tandems
- Bestmöglicher Praxisnutzen da sofortige Umsetzbarkeit
- Hohe Flexibilität durch Unabhängigkeit von Zeit und Raum
- Sehr positive Kundenfeedbacks bisher
- IDD-Anrechnung pro Kurs und Mitarbeiter: 2.5 Stunden (Nachweis der Sachkunde)

Trainer und Themen:

- Petra Diederich-Kammel – Aktive Telefonie
- Dr. Moritz Kirchner – Vertriebsrhetorik

Technische Plattform für beide WEB-Seminare

- Vitero inspire

Termine

- Nach Absprache

Petra Diederich-Kammel

- Vertriebstainerin, NOSA`s erfolgreichste Telefontrainerin, Business-Coach, Motivator, Sparkassenkenner



Jetzt erst recht! Telefonie in Krisenzeiten (und danach)

In diesem Kurs geht es ganz konkret um aktive Kundenanrufe. Das WARUM, das WAS und das WIE werden thematisiert.

Im Auftaktwebinar werden Motivation und Ideen für erfolgreiche Anrufe vermittelt. In den Tele-Coachings wird dies individuell verstärkt und die Berater rufen Echkunden an – der Trainer hört zu und gibt Feedback. Es werden im Optimalfall sofort echte Kundentermine vereinbart.

Die Welt steht gerade (immer noch) Kopf und Sie und Ihre Kunden sind mittendrin. Vermeintliche Gewissheit und Sicherheit lösen sich auf und dies schürt Ängste und Sorgen um die Gesundheit, die Finanzen und die Wirtschaft.

Zwei Werte, die die Sparkassen mit einem Großteil Ihrer Kunden verbindet, sind unangefochten Sicherheit und Nähe. Und daher sind Sie als Mitarbeiter/in der Sparkasse jetzt gefordert! Melden Sie sich bei Ihren Kunden! Zeigen Sie, dass Sie in dieser schweren Zeit für den Kunden da sind. Wann, wenn nicht jetzt?

Mit den Anrufen von heute investieren Sie in die Zeit von morgen. So schwierig die aktuelle Krisensituation nach wie vor ist, jetzt wäre eine gute Gelegenheit auch unbekannte Kunden des eigenen Kundenstammes aktiv anzusprechen.

Wie diese Calls aussehen sollten, das besprechen wir im Telefoncoaching und Sie bekommen Tipps von mir, die wirklich funktionieren und die sie sofort umsetzen können. Und wir werden einen echten Kunden gemeinsam anrufen – Sofferterfolg garantiert.

Preis pro Kurs für 12 Teilnehmer:

3.700€ bei Tandemcoachings und 4.800€ bei Einzelcoachings

Produktnummer: P-005933

Dr. Moritz Kirchner

- Deutscher Debattiermeister 2015, Rhetoriktrainer, Redenschreiber, Coach, Psychologe
Institut für Kommunikation und Gesellschaft
Hamann & Kirchner GbR



Vertriebsrhetorik: Die richtigen Worte und Argumente im Vertrieb finden

In diesem Kurs geht es um Schlagfertigkeit, Argumentation und Wortgewandtheit allgemein im Vertrieb – egal ob am Telefon oder in der Filiale.

Es geht um eine klare wirksame Sprache gegenüber Ihrem Kunden. Es geht nicht um Manipulation oder ein Austricksen. Sie als Vertriebler verkaufen vor allem über Ihre Person – und Ihre Sprache hat einen hohen Einfluss auf Erfolg und Misserfolg. Gerade jetzt ist es schwer, Vertrieb zu machen und Produkte zu verkaufen. Viele Kundinnen und Kunden halten sich aus Angst um ihre finanzielle und berufliche Zukunft zurück - verständlich. Hier gilt es jetzt, die richtigen Worte und die passenden Argumente zu finden – und dabei kundengerecht und empathisch zu agieren. Es geht vor allem darum, sowohl persönlich, argumentativ als auch emotional überzeugend zu sein. Und eine spannende Sprechweise ist immer anziehend – nicht nur im Kundengespräch. Wie genau dies in Bezug auf Ihre Kunden geschehen kann, werden wir ganz persönlich auf Sie zugeschnitten beim Tele-Coaching klären.

Preis pro Kurs für 12 Teilnehmer:

3.700€ bei Tandemcoachings und 4.800€ bei Einzelcoachings

Produktnummer: P-005933

Sie möchten keinen kompletten Kurs buchen, sondern einzelne Mitarbeiter nur zum Tele-Coaching (ohne WEB-Seminar davor oder danach) anmelden?

Hier die Preise (gelten für beide Themen/beide Trainer):

Einzel-Tele-Coaching à 60 Minuten = 250€ pro Mitarbeiter

Tandem-Tele-Coaching à 90 Minuten = 300€ pro Paar

3 Kundenreferenzen:

Tele-Coaching als ein neues Format der NOSA: Von Anfang an hat der Steckbrief neugierig gemacht: Einzelcoaching, Tandemcoaching, individuell, maßgeschneidert, praxisnah... das versprach viel.

*Schnell waren sieben Kundenbetreuer*innen und Führungskräfte unseres Hauses gefunden, um Tele-Coaching zu testen. Natürlich gab es neben der Neugier und Motivation sich selbst ausprobieren zu können auch - verständlicherweise - eine gewisse Skepsis, was das Format und besonders die technische Umsetzung angeht. Aber - um das Ergebnis einmal vorweg zu nehmen - alle Skepsis war unbegründet. Das Tele-Coaching hat die Erwartungen absolut erfüllt! Es ist als sehr praxisnah und als bereichernd empfunden worden. Eine große Aktie daran hatten die zum Einsatz gekommenen Coaches. Allen gelang es, sich in sehr kurzer Zeit auf die Teilnehmer*innen einzustellen, in sehr wertschätzender Form ganz individuelle Tipps und Formulierungsbeispiele sowie Feedback zu geben und so letzte Bedenken zu zerstreuen. Alle Beteiligten würden wieder am Tele-Coaching teilnehmen. Und nicht zuletzt: Tele-Coaching ist ein preiswertes Format, weil es absolut seinen Preis wert war. Danke!*

*Diana Herrmann
Ostsächsische Sparkasse Dresden
Referentin Personalmanagement\Personalentwicklung*

„Ich fand die Online-Reihe super! Das persönliche Coaching war sehr gut und wirklich hilfreich. Note: 1! Ich wende die 6 Schritte fast in jedem Telefonat an.“

*Katja Matthias
Bezirksleiterin Privatkunden- & Firmenkunden
Agentur der Sparkassen-Versicherung Sachsen*

„Es handelt sich um eine gelungene Veranstaltung! Die vermittelten Inhalte entsprachen dem was wir miteinander vereinbart hatten und die MA haben mir ein positives Feedback erteilt. Die Arbeit mit Vitero ist beeindruckend. Die Trainer super motiviert und toll in der Umsetzung.“

*Heike Kern
Vertriebsführungskraft
Sparkasse Oberlausitz-Niederschlesien*

Ihr Ansprechpartner für Buchungswünsche:

- Andra Hammerschmidt
- Tel. 0331 97925-221 oder 0151-15174751
- andra.hammerschmidt@nosa-online.de

