

## DDIM.regional // Baden-Württemberg am 29.3.2017 in Stuttgart

**Schwerpunktthema:** „Telefonieren kann ja jeder - LERNEN?“

„Telefonieren kann ja jeder?“ Grundsätzlich mag das so stimmen - mit einem Freund mit dem Zahnarzt oder dem Steuerberater. Doch wie sieht es aus, wenn wir einem fremden Menschen am Telefon neugierig machen wollen auf unsere Dienstleistung? Schaffen wir es am Telefon binnen kürzester Zeit das Interesse des Gesprächspartners an uns als Person soweit zu wecken, dass er uns zuhören will, uns sympathisch findet und daraus wachsendes Vertrauen für einen Termin oder Auftrag entsteht?

Klaus Schinko, der Experte für "Emotionales Verkaufen" war an diesem Abend Redner der DDIM.regional // Baden-Württemberg. Im Laufe des Abends präsentierte er den Gästen auf Schloss Solitude neun sofort umsetzbare Praxis-Tipps, wie Sie effizienter und erfolgreicher telefonieren.

Bilder: Leif Piechowski







