

So werden Sie zum Top-Beziehungs-Manager!

Menschen gewinnen per Telefon

Unternehmenserfolg bedeutet heute mehr denn je: Menschen zu gewinnen, per Telefon und in persönlichen Gesprächen. Wirkliche Macher sind gefragt. Persönlichkeiten, die etwas bewegen. Beziehungs-Manager, die Dynamik ins Spiel bringen und fair, freundlich sowie mit Respekt vorgehen.

Text: Roland Arndt
Fotos: Walhalla, Arndt, Bilderbox



Wir brauchen keine "Kampf-Rhetoriker", sondern zuverlässige, sachlich und emotional kompetente Partner mit neuen Ideen - die das, was sie sagen auch konsequent vertreten und zum Gewinn aller Beteiligten einhalten.

Kontaktaufbau per Telefon

Ihre beiden Hauptaufgaben als Beziehungsmanager auf sämtlichen Hierarchieebenen lassen sich einfach definieren:

1. Neue Kontakte knüpfen und zu Beziehungen entwickeln
2. Diese Beziehungen regelmäßig pflegen.

Viele Führungskräfte und Mitarbeiter haben allerdings so Ihre "Probleme" mit dem "heißen Draht", nur weil die Gesprächspartner NEIN zu unserer Botschaft sagen könnten?! "Wo die Angst, da ist der Weg", sagen die Asiaten und sprechen sich damit für



Zur Person



Roland Arndt, Jahrgang 1950, zählt zu den erfolgreichsten Trainern und Referenten in Deutschland. Seine Themenschwerpunkte sind Telefontraining, professionelle Kundengespräche, Empfehlungs-Management und Selbstmotivation. Pro Jahr führt er etwa 100 Telefontrainings durch. Darüber hinaus gibt er sein Wissen und seine Erfahrungen in Referaten, Seminaren, Büchern sowie im Team- und Einzelcoaching weiter.

Roland Arndt
Unternehmens-Erfolg
Fliederbusch 22
D-23843 Bad Oldesloe
Tel.: 04531/67175
Fax.: 04531-67279
www.roland-arndt.de
roland-arndt@t-online.de

ANZEIGE

► einen lebenslangen Lernprozess aus. "Wir können die Menschen nicht verändern ... wir können aber verändert mit ihnen umgehen." Das ist die große Chance für mehr gelingende Kommunikation, optimale Zusammenarbeit, persönliches und unternehmerisches Wachstum.

Jeder, der heute NEIN sagt, kann zu einem anderen Zeitpunkt JA sagen. Und selbst wenn es einmal beim NEIN bleiben sollte, dann lautet unsere Aufgabe, diese Haltung des anderen zu respektieren und die Vorwände oder Einwände als starke Persönlichkeit einfach "auszuhalten". Denn wir haben jederzeit die Möglichkeit, mit einer Mail oder einem überzeugenden Brief zu einem anderen Zeitpunkt ganz neu ins Gespräch zu kommen, um dann ein Telefonat anzuschließen.

Ihre Stimme - Ihr Markenzeichen

Mit Freundlichkeit, innerer Ruhe und Sympathie liegen Sie immer richtig. Die "telefonische Visitenkarte" spricht die Gefühlsebene des anderen an. Sprechen Sie mit einer Stimme, die eine positive

Stimmung erzeugt. Dies können Sie täglich trainieren, bei eingehenden und ausgehenden Telefonaten. Lernen Sie, Ihre Stimme mit Begeisterung zu Ihrem Erfolgsfaktor ständig weiter zu entwickeln. (Kapitel in "Menschen gewinnen per Telefon" aus dem Walhalla Fachverlag, siehe Buchempfehlung am Ende)

Professionell telefonieren

Geben Sie Ihrem Gesprächspartner das sichere Gefühl, dass er mit einem Profi telefoniert, der starkes Interesse am Nutzen seiner Gesprächspartner hat. Bieten Sie ihm für seine Entscheidungen sachliche und emotionale Informationen.

Sprechen Sie nach einem kurzen Smalltalk die Daten und Fakten immer im Zusammenhang mit dem Kunden-Nutzen an. Die Innovation von Produkt- und Dienstleistung, die ihn erwarten, werden ihn ebenfalls interessieren.

Übung macht den Meister

Unser Leben ist ein lebenslanges (Selbst)-

Trainingscamp. Jeden Tag können wir uns ein wenig verbessern, wie ein Spitzensportler sein Training plant und täglich verfeinert. Jedes einzelne Telefonat bringt uns weiter. Ein Telefontraining ist eine Investition in Ihren Lebenserfolg, weil Sie das Telefon in sämtlichen Lebensbereichen nutzen können.

Wirksamer telefonieren

Welche Ziele verfolgen Sie mit Ihren Telefonaten? Möchten Sie jemanden informieren, eine Zusage einholen, einen festen Termin für ein persönliches Gespräch vereinbaren, eine gemeinsame Idee weiterentwickeln oder etwas verkaufen?

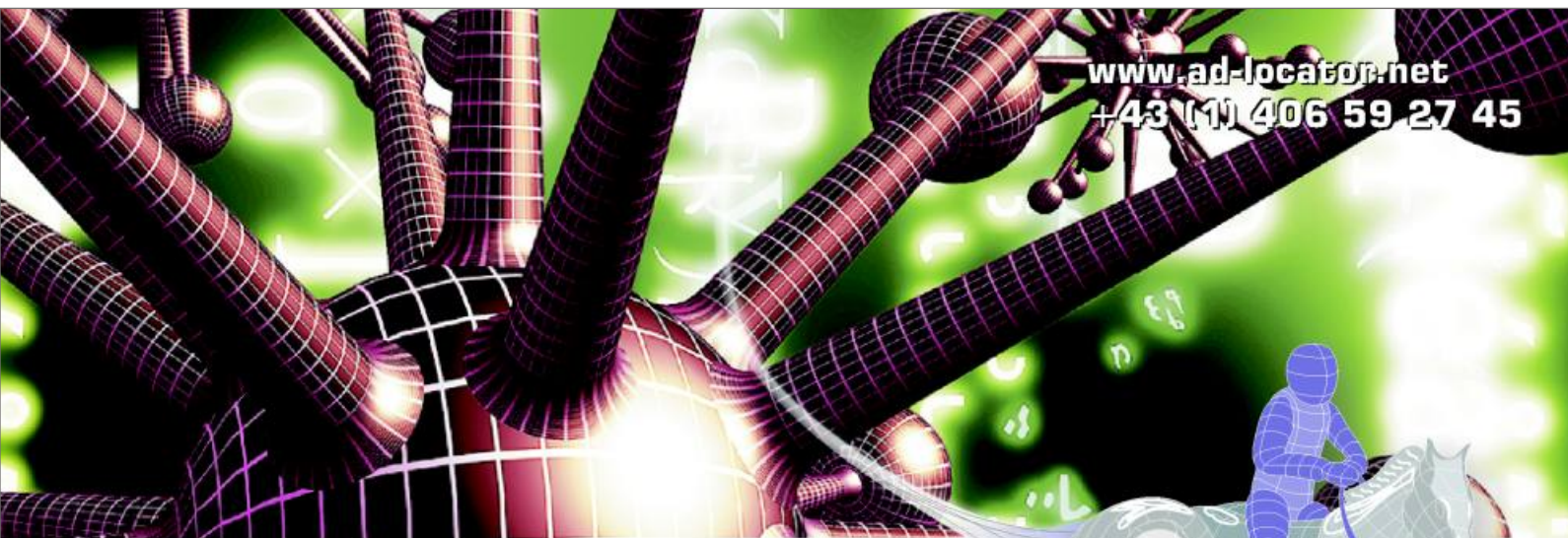
Ihr wichtigstes Ziel könnte sein, sich im jeweiligen Telefongespräch optimal auf Ihre Gesprächspartner zu konzentrieren und Ihr Anliegen auf den Punkt zu bringen. Beenden Sie Ihre Gespräche erst dann, wenn Sie und Ihr Gesprächspartner sich gegenseitig wirklich verstanden haben. Mit dieser Transparenz schaffen Sie ein gutes Gefühl auf beiden Seiten und steigern Ihre Anziehungskraft.

Am besten greifen Sie gleich jetzt zum Hörer und "besuchen" jemanden per Telefon. Vielleicht findet heute sogar Ihr "Telefon-Marathon" statt.

Viel Erfolg für jedes neue Telefonat. Und denken Sie bitte daran: Sehr viele Menschen freuen sich auf Ihren Anruf ...



Das empfehlenswerte Buch zur Vertiefung finden Sie in Seminar.At bzw. über die Suchfunktion von www.1shop.at.



www.ad-locator.net
+43 (0) 406 59 27 45

Neue Case-Studies online!



der ad-locator
Die neue Online-Dimension des Werbeerfolges.

