

Die richtige Trainerwahl: Worauf muss ich achten?

Oft werde ich gefragt: „Auf was müssen wir achten, wenn wir nach einem wirklich qualifizierten Telefontrainer suchen?“ Prüfen Sie die Trainer bei Ihrer Trainerwahl genau und verlassen Sie sich dann zusätzlich auf Ihr Bauchgefühl. Denn: Ein billiges Training ist oft doppelt teuer! Der mittel- und langfristig erwartete Erfolg bleibt aus und so manch Mitarbeiter reagiert auch mit Trainingsverdrossenheit, was neue Maßnahmen erschwert.

Machen Sie sich nach Besuch der Website ein Bild des Trainers am Telefon:

Prüfen Sie seine Wirkung auf Sie, die Glaubwürdigkeit, Begeisterung und die telefonische Präsentation des Angebots.

Achten Sie auf die Fachkompetenz:

Wie spezialisiert ist der Trainer auf das Thema Telefonieren? Wie lange ist der Trainer schon erfolgreich tätig? Welche Literatur existiert begleitend zum Training? Ist der Trainer „nur“ als Trainer und Berater tätig oder ist er gleichzeitig ausgebildeter Coach? Welche Zusatzkompetenz hat der Trainer?

Konditionen:

Vorsicht bei Niedrigpreisen oder Spontannachlässen: Wieso hat der anbietende Trainer das nötig, wie ist seine Auslastung, was sagt das über die Qualität aus? Der Trainingserfolg hängt neben erforderlicher Erfahrung, Fachkompetenz und Methodik auch stark von der Persönlichkeit des Trainers ab.

Praxisbezug und Nachhaltigkeit:

Ist das Training praxisorientiert und bietet das Konzept Möglichkeiten für mittel- und langfristigen Erfolg? Welche Weiterqualifizierungen für trainierte Mitarbeiter sind möglich?

Ihre Vorteile bei Claudia Fischer Telefontraining im Überblick:

- Sie haben für die Durchführung aller Trainingsmaßnahmen einen einzigen, kompetenten Ansprechpartner: mich.
- Sie kaufen auf höchstem Niveau: Meine Selbstständigkeit seit 1995 bietet Ihnen eine extrem seltene Mischung am deutschen Markt. Zum einen die absolute Spezialisierung auf das Thema Telefontraining. Zum anderen die langjährige Erfahrung auf diesem Gebiet – und damit einhergehend eine hohe Bekanntheit. Das bedeutet für Sie: absolutes Expertenwissen in punkto Telefonieren.
- Meine Zusatzqualifikationen wie z.B. Bewerberdiagnostik/Weiterentwicklung von Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften, atemtypgerechtes Telefonieren (Terlusollogie) zur Wirkung mit Sprache und Stimme, zertifiziertes systemisches und wingwave-Coaching, Grundlagen psychopathologischer Diagnostik, Zertifizierung im Graves Values System Model Advanced und 9 Levels of Value System unterstützen Ihre Telefontrainingsmaßnahmen – je nach Wunsch und Anforderung.
- Die Kombination aus Präsenz- und On-the-job-Training, eventuell ergänzt mit virtuellem Training und ganzheitlichem Coaching garantiert Ihnen höchsten Praxistransfer und sichert Nachhaltigkeit.
- Ihr Team wird durch meinen praxisorientierten und motivierenden Trainingsstil professionell geführt.

- Zusätzlich zum intensiven Training bieten meine **sechs Bücher, zwei Internetworkshops, vier Hörbücher und ein Seminarpaket** eine Möglichkeit zur Vertiefung der trainierten Inhalte.
 - „99 Tipps für erfolgreiche Telefonate“ enthält kurze, knackige und praxisorientierte Profitipps von A bis Z – wie z. B. Akquise-Hürden, Konferenz-Call oder Zuhörersignale. Profitable Telefonate sind beziehungsfördernd, effektiv und bringen schnellere Resultate und Erfolge.
 - „Telefonpower“ vermittelt professionelles Telefonverhalten. Im Internetworkshop des Buchs stehen für den book@web-Leser zusätzliche Informationen, praktische Downloads und interaktive Inhalte zum Üben bereit. „Telefonpower“ ist als Buch und als Hörbuch erhältlich.
 - „Telefonsales“ widmet sich den Themen „Telefonvertrieb“ und „Akquisition“. Im Internetworkshop des Buchs stehen für den book@web-Leser zusätzliche Informationen, praktische Downloads und interaktive Inhalte zum Üben bereit. „Telefonsales“ ist als Buch und als Hörbuch erhältlich.
 - Das Buch „Maximale Kundennähe am Telefon“ ist DAS Buch für den fortgeschrittenen Vieltelefonierer. Es informiert gezielt über wichtige Soft Skills, die Wirkung der Stimme zur Unterstützung der Sprache, den Atemtyp und über empathisches und intuitives Telefonieren sowie positives Konditionieren.
 - Das Buch und das Hörbuch „30 Minuten Akquise-Telefonate“ eignen sich zur Auffrischung für Telefonvertrieb/Akquisition und dienen als Mini-Nachsschlagewerk.
 - Das Buch „30 Minuten Business-Telefonate“ eignet sich zur Auffrischung in puncto Kundenorientierung/Service und dient ebenso als Mini-Nachsschlagewerk.
 - Im „Seminarpaket Telefontraining“ dreht sich alles um den guten Ton am Telefon. Es ist somit ideal geeignet zur firmeninternen Auffrischung vermitteltler Trainingsinhalte sowie für kleinere Trainingsmodule, zur Vertiefung des vorhandenen Know-hows, als Basistraining z.B. für Auszubildende oder als Welcome-Programm zur Einarbeitung neuer Mitarbeiter.
- Sie bzw. Ihr Team haben darüber hinaus Möglichkeiten, das Thema "professionelles Telefonieren" über mehrere zusätzliche und kostenlose Wege zu vertiefen, z. B. durch meinen [Newsletter](#) (per E-Mail), die [Facebook-Seite](#) sowie weitere Veröffentlichungen auf meiner Website.
- Ihr Zusatznutzen (auf Wunsch):
 - Mitarbeiter-Motivationsbrief für Ihre Einladung der Teilnehmer zum Training
 - Atemtypbestimmung für alle Teilnehmer und Tipps zum typgerechten Verhalten am Telefon
 - Feedbackbericht nach einem On-the-job-Training
 - Teilnehmerzertifikate

Bleiben Sie auf dem Laufenden!

In den Telefon-News , meinem Newsletter, lesen Sie regelmäßig Wissenswertes rund ums professionelle Telefonieren, Vertrieb, Marketing, Service und andere Themen:

www.telefontraining-claudiafischer.de/newsletter-telefontraining-abonnieren

Darüber hinaus finden Sie stets wissenswerte Tipps, kuriose Anekdoten und aktuelle Entwicklungen auf meinen **Facebook-Seiten**. Ich freue mich auf Ihre Kommentare:

www.facebook.com/telefontraining.claudiasfischer

Lesen Sie aktuelle Umfrage-Ergebnisse zu einem meiner Schwerpunkt: Telefonakquise

Meine Exklusivumfrage zur Kompetenz von Verkäufern bei der Telefonakquise, veröffentlicht in Wissen + Karriere und unter www.telefontraining-claudiafischer.de/artikel/umfrage2010, zeigt aussagekräftige Ergebnisse.

56 Prozent der Befragten – überwiegend Vorstände, Geschäftsführer und Vertriebs- und Marketingleiter – beurteilen die allgemeine Qualität der Gesprächsführung lediglich als befriedigend, weitere 26 Prozent sogar als unzureichend.

Die gute Nachricht ist: 89 Prozent der befragten Entscheider sind sehr wohl zu einer Terminvereinbarung bereit, wenn Interesse vorhanden ist und/oder Ihnen zugleich Bedarf und Nutzen für das eigene Unternehmen klar geworden sind. Mit einem Telefon-Akquisitions-Training können Sie einen Großteil dieses enormen Potenzials für sich erschließen ...