



Claudia Fischer
Bei Anruf Umsatz
80 Tipps für profitable Vertriebstelefonate,
Audio-Chats & mehr

392 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-942-6
€ 29,90 (D) | € 30,80 (A)
GABAL Verlag, Offenbach 2019

Alles, was Sie über erfolgreichen Telefonvertrieb heute wissen müssen

Kundenkommunikation 4.0 – viele denken dabei automatisch an E-Mails und Messenger-Nachrichten, manche sicher auch an Videotelefonate oder Chatbots. Tools, die aus dem beruflichen Alltag als Verkäufer kaum noch wegzudenken sind. Schwere Zeiten für das Telefon? Mitnichten: Gerade, wenn es um die Akquise, das Empfehlungsmarketing und die Kundenkontaktpflege geht, sollte der Griff zum Hörer immer noch die erste Wahl sein. Denn nur im Gespräch von Mensch zu Mensch können Verkäufer direkt mit Ihrer Kompetenz punkten, eventuelle Missverständnisse aus der Welt schaffen und ausloten, ob sie einen Draht zu ihrem Gesprächspartner haben und wie dieser tickt. Ein Telefonat ist beziehungsfördernd, meist effektiver als E-Mails, macht Spaß – und bringt schnell Resultate, Erfolge und Umsatz.

In ihrem siebten Buch präsentiert Claudia Fischer ihr geballtes Wissen aus mehreren Tausend geführten und begleiteten Telefonaten und widmet sich allen essentiellen Fragen rund um Telefon-Sales und Business-Telefonate. Die Leser erwartet eine Fülle an Hinweisen, Checklisten und kleinen Übungen, die sie dabei unterstützen, rhetorisch auf ganzer Linie zu überzeugen – und das nicht nur am Telefon. Die Expertin begleitet ihre Leser durch die Erfolgsstufen in Telefonvertrieb und Akquise und bietet darüber hinaus sofort umsetzbare Tipps, z. B. zu vielen weiteren Themen wie Authentizität, der richtigen Einstellung zum Telefonverkauf, dem souveränen Umgang mit Reklamationen oder dem Einsatz von Sprachnachrichten im Kundenkontakt. Darüber hinaus zeigt Fischer auf, welche Auswirkungen die Digitalisierung auf den Telefonverkauf hat.

Für die seit 1995 selbstständige Telefontrainerin steht fest: Aktive Vertriebstelefonate sind die Königsklasse des Verkaufens. Denn es erfordert eine Menge verkäuferisches Know-how, Übung und vor allem Gespür und Interesse für das Gegenüber, um erfolgreich und nachhaltig zum Abschluss zu gelangen. Und zwar nicht nur im Außendienst, sondern an allen Touchpoints im Unternehmen. "Bei Anruf Umsatz" ist ein neues Standardwerk für Vertriebsmitarbeiter, Führungskräfte und alle, die ihre beruflichen Telefonskills verbessern und ihre Kunden auch im digitalen Zeitalter nachhaltig begeistern wollen.

[Weitere Informationen und Leseprobe](#)



Claudia Fischer ist eine der renommiertesten Telefon- und Kommunikationsexpertinnen im deutschsprachigen Raum. Seit 1995 unterstützt sie Unternehmen und deren Mitarbeiter dabei, noch professioneller zu telefonieren – ohne dabei an Authentizität zu verlieren. Mehr Umsatz, mehr Aufträge und vor allem mehr begeisterte Kunden und Weiterempfehlungen: Claudia Fischer legt als Trainerin bewusst ihren Fokus darauf, Unternehmen bei der Etablierung eines erfolgreichen und wertorientierten Telefonvertriebs zu begleiten. <https://www.telefontraining-claudiafischer.de/>