

# Mehr Erfolg am Telefon!

Telefonseminar - Mehr Erfolg am Telefon!  
Für alle mit Kundenkontakt am Telefon.

## Hier die wichtigsten Themen aus dem Seminar

- Umgang mit schwierigen Kunden
- Die 6 Phasen eines Telefongesprächs
- Argumentations- und Abschlusstechniken
- Die 25 goldenen Regeln beim Telefonieren
- Der richtige Einsatz von Fremd- und Modewörtern

Telefongespräche sind die häufigsten Geschäftskontakte überhaupt - und deshalb ist es so wichtig, dass Sie erfolgreich verlaufen! Jedes Telefonat mit Kunden oder Interessenten ist wie eine Visitenkarte Ihres Unternehmens. Der Eindruck, den Sie dabei hinterlassen, ist maßgeblich für die weitere Entwicklung Ihrer Beziehung zu Geschäftspartnern und Kunden. Außerdem ist das Telefon das ideale Instrument zur Kundenakquise und Kundenbindung.

## Trainingsziele des Seminars

Lernen Sie, wie Sie durch den Einsatz professioneller Gesprächstechniken Ihre Potenziale voll ausschöpfen: Um Vertrauen aufzubauen, überzeugend zu argumentieren und selbst heikle Situationen souverän zu meistern. Außerdem lernen die TeilnehmerInnen, dass Gespräch durch elegante Fragetechnik zu lenken und effizient zu gestalten und Einwände als Chance zu erkennen und geschickt für die eigene Argumentation zu nutzen. Auch Kaufsignale werden schneller und besser erkannt und durch überzeugende Argumentationen, werden Gespräche verbindlicher abgeschlossen. Zudem sparen Sie auch noch Zeit und Geld durch effiziente und zielorientierte Gesprächsführung. Durch den Ausbau und die Festigung Ihrer kommunikativen Fähigkeiten profitieren Sie nicht nur im beruflichen, sondern auch im privaten Bereich - für mehr Erfolg und Zufriedenheit auf der ganzen Linie!



Erfolgs- und  
Persönlichkeitstrainer  
**Ottmar Achenbach**

Der **Referent Ottmar Achenbach** (\*1960) ist als Coach, Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer tätig und vermittelt sein Wissen durch gezielte Coachingmaßnahmen, Seminare und Fach- und Motivationsvorträge. Für ihn bedeutet Persönlichkeitsentwicklung gezieltes Ergänzen von Kompetenzen, ausgehend vom Stand und den Möglichkeiten der Person und/oder des Unternehmens, orientiert an deren Zielen und Visionen. Er unterstützt sie, die erforderlichen Schritte selbst erfolgreich umzusetzen.

Besondere Schwerpunkte in seiner täglichen Arbeit sind die Bereiche: Führung, Rhetorik, Teamentwicklung, Verkauf, kundenorientierte Kommunikation. Darüber hinaus Arbeitstechniken wie Zeit-, Selbst- und Stressmanagement. Weiterhin ist er tätig als Kolumnist und Buchautor. Sein 1. Buch wurde 2007 veröffentlicht und hat den Titel «Erfolgsfaktoren». Außerdem schreibt er seit 2006 für eine Wochenzeitung die Kolumne «Erfolgsfaktoren».

Seine Karriere begann im Handwerk mit dem Abschluss der Meisterprüfung. Eine weitere Station waren vier Jahre in einem der größten Elektronikkonzerne der Welt. Es war die Entwicklungsabteilung der Halbleiterindustrie in München. Weitere 4 Jahre folgten als Key-Account-Manager für ein amerikanisches Unternehmen. Ein Teil dieser acht Jahre, verbrachte er in Japan und Amerika.

1992 begann seine Karriere als Selbständiger. Erst in der Informations-technologiebranche und ab 2003 als Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer. Sein Leben bestand aus permanenter Weiterentwicklung seiner eigenen Persönlichkeit. 2006 kam eine der wichtigsten Trainerlizenzierungen hinzu, das STRUCTOGRAM® (Selbstkenntnis, Menschenkenntnis und Schlüssel zum Kunden) und im Moment studiert er Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Absatzwirtschaft.

Von Firmen wird er unter anderem auch für Motivationsveranstaltungen als Redner und/oder Moderator gebucht. Auf seiner Referenzliste findet man Firmen wie IBM und Fujitsu-Siemens aber genauso auch den Handwerker oder Mittelständler von nebenan.

***Sein Leitsatz „Seien Sie ständig auf der Suche nach Herausforderungen, denn nur so wächst Ihre Persönlichkeit.“***

**Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Internetseite oder persönlich am Telefon.**

**Telefon: 08031 9082 666 • Telefax: 08031 9082 667**  
**info@ottmar-achenbach.de • www.ottmar-achenbach.de**

**Veranstaltungsdatum:** \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ Notieren Sie sich hier den Veranstaltungstermin

**Veranstaltungsdauer:** 10:00 - 17:00 Uhr

**Referent:** Ottmar Achenbach

**Preis/Teilnehmer:** 199,00 EUR

**Termine:** siehe [www.ottmar-achenbach.de](http://www.ottmar-achenbach.de)

## Ihre Anmeldung

► **Begrenzte Teilnehmeranzahl, melden Sie sich noch heute an!**

- Wir nehmen mit  Personen teil  
 Wir sind nicht interessiert  
 Wir sind verhindert und bitten um eine Einladung zur nächsten Veranstaltung

## Teilnehmer

Vorname, Nachname

Vorname, Nachname

Von wem wurden Sie eingeladen?

Firma

Straße, Hausnummer

PLZ

Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Homepage

Datum

Unterschrift, Stempel

**\*1 Vertragsbedingungen:** Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Rechnung. Alle Informationen zu Veranstaltungsort, Anreise etc., erhalten Sie rechtzeitig vor Seminarbeginn. Bei Ausfall eines Referenten und/oder nicht ausreichender Teilnehmerzahl, behält sich der Veranstalter vor, einen Ersatztermin zu nennen. Bei Stornierung der Anmeldung bis zu 10 Tage vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 20% des Seminarpreises in Rechnung gestellt. Umbuchung ist nur einmal und erst nach Begleichung des vollen Seminarbetrages bis spätestens 10 Tage vor Seminarbeginn möglich. Maßgeblich ist jeweils der Posteingang bei OTTMAR ACHENBACH. Gerne übertragen wir die Einladung auf eine Person ihrer Wahl. Mit Ihrer Unterschrift auf dieser Anmeldung, genehmigen Sie uns, Bild und Filmmaterial, dass während der Veranstaltung gemacht wird, für Flyer, Anzeigen und unseren Internetauftritt zu verwenden, außer Sie widersprechen ausdrücklich vor Seminar- bzw. Vortragsbeginn.