

6 Telefonieren Sie erfolgreich

Dieses Seminar öffnet den Blick für die Kunst des Telefonierens – für die Psychologie dahinter und die Wirkung der Stimme. Das Telefon ist die akustische Visitenkarte Ihres Unternehmens. Sie erhalten praxisnahe Tipps, wie Sie Ihre Gesprächsführung gezielt verfeinern und im telefonischen Kontakt einen professionellen und überzeugenden Eindruck hinterlassen.

Themenschwerpunkte

- Warum wir uns so selten verstehen
- Der Name – unser Heiligtum
- Stimme = Stimmung
- Körpersprache am Telefon
- Aktiv zuhören
- Killer-Aussagen und -Wörter
- Hilfreiche Formulierungen, von negativ zu positiv
- Erfolgreicher Umgang mit der Spontanität
- Fragetechniken, Gesprächsausstieg

Ziele

- Erreichen Sie mehr Professionalität bei Ihren Telefonaten. Die Gegenseite wird es positiv spüren, wenn professionelle und vor allem verbindliche Gespräche geführt werden

Zielgruppen

Alle Personen, die im telefonischen (Kunden-)Kontakt stehen und eine positive Wirkung erzielen wollen, wie beispielsweise

- Mitarbeitende im Verkauf und Vertrieb
- Mitarbeitende am Empfang oder im Front Office
- Kundenberater/-innen und Servicemitarbeitende
- Führungskräfte
- Geschäftsführer/-innen von KMU
- Geschäftsinhaber/-innen von KMU

Datum und Dauer

Dienstagvormittag, 5. Mai 2026, 9 – 12 Uhr

Referentin



Claudia Uttinger

Gründerin und CEO der BSU GmbH,
Trainerin und Dozentin für Kommunikation,
Coaching im Bewerbungsprozess

Informationen und Anmeldung

