

>



Artikelnummer: 1029

Bei Anruf Erfolg

Autor: Umberto Saxer

Sprecher: Peer Augustinski (Hauptrolle), Thomas Blubacher, Brigida Nold, Matthias Pöhm, Bettina Römer

Kaum eine Branche kann heute auf das Telefon als Verkaufs- und Kundendialog-Instrument verzichten. Kein Medium ist gleichzeitig so schnell, so direkt, so effektiv und dazu so persönlich wie das Telefon. Dennoch bestehen gerade im Bereich Telefonmarketing in sehr vielen Unternehmen noch erhebliche Wissens- und Informationsdefizite. Lernen Sie jetzt mit diesem 5-stündigen Seminar unter anderem:

- wie Sie besser und damit erfolgreicher telefonieren
- wie Sie wirksamer und qualitativ bessere Termine vereinbaren
- wie sie individuell argumentieren und Einwände sicher behandeln
- wie Sie zielgerichtet, kundengerecht und abschlussicher verhandeln.

Das sagen unsere Kunden über das Hörbuch "Bei Anruf Erfolg"

Ihr Hörbuch "Bei Anruf Erfolg" wurde mir kürzlich von einem Kollegen wärmstens empfohlen. Als eifriger Leser entsprechender Lektüre war ich zunächst skeptisch, ob der Verfasser Umberto Saxer hier wirklich etwas Neues präsentieren kann. Auch war ich bisher der Meinung, dass ein Buch wesentlich besser geeignet ist zur intensiven Bearbeitung und zum besseren Verständnis. Diese Meinung musste ich grundsätzlich revidieren. Ich bin schlichtweg begeistert von Ihrem Hörbuch. Man kann Ihnen zu diesem qualitativ hochwertigen Produkt nur gratulieren. Herr Saxer vermittelt effektive Verkaufstechniken so deutlich und auch unterhaltsam, dass man sich geradezu darauf freut, das Gelernte in der Praxis einzusetzen.

Mattias Müller, MM Verlagsgesellschaft,
Neuhausen/Deutschland

Alleine durch mehrmaliges Anhören des Hörbuches "Bei Anruf Erfolg" haben wir erstaunliche Resultate erzielt. Dass wir nun an unseren Dialogen arbeiten und verfeinern, haben wir Ihnen zu verdanken. Vielen Dank dafür.

Dr. Karlheinz Krug, Frankfurt/Deutschland

Ich möchte meine ausserordentliche Zufriedenheit mit Ihrem Kassettenseminar für Manager und Verkäufer "Bei Anruf Erfolg" von Umberto Saxer zum Ausdruck bringen. Ich habe für mich und meine Mitarbeiter sowie unserer Geschäftsführerin Exemplare gekauft und diese Kassetten werden von uns allen täglich genutzt, besonders

>

bei Autofahrten, um neue Ideen von diesem Hörbuchseminar anzuwenden und sind sehr zufrieden mit diesem Produkt.
Colin A. Guthrie, Unternehmensberater,
Schöneiche/Deutschland

Ich gratuliere Ihnen zum Kassetten-Seminar „Bei Anruf Erfolg“. Dieses Programm ist praxisbezogen und wird jedem ANWENDER mehr Verkäufe und ein höheres Einkommen bringen.
Urs Casty, Zürich/Schweiz

Das Hörbuch von Umberto Saxer ist ausgezeichnet. Ganz besonders auch wegen der tollen Leistung von Peer Augustinski.
Detlev Molka, München/Deutschland

„Bei Anruf Erfolg“ ist etwas ganz Einzigartiges, das es sonst auf den Markt nicht gibt. Es zeigt, dass Verkaufen am Telefon möglich und erlernbar ist. Dieses Hörbuch gibt konkrete Anweisungen, und diese sind so leicht umzusetzen, dass ich schon nach dem ersten Anhören 20% mehr Abschlüsse gemacht habe.

Ronald Schnaus, Inline GmbH, Gochsheim/Deutschland

Ich zog mir Umberto Saxers Hörbuch „Bei Anruf Erfolg“ schon mehrere Male rein. Man lernt einiges und mir persönlich scheint, wenn man zwischendurch eine Hörpause einschaltet, macht es immer wieder Spass, die Kassetten zu hören.

Beat Oldani, Zug/Schweiz

Betreffend Ihrer Hörkassetten kann ich Ihnen mitteilen, dass wir diese mit unseren Verkäufern, Serviceberatern und Meistern durchgeführt haben. Besondere Erfolge stellten wir bei der Terminierung fest. Unsere Erfolgsquote konnte im Schnitt verdreifacht werden; das heisst, bei der Terminierung können wir bei statt 2 von 10 Anrufen, heute bei 6 Kunden einen festen Termin vereinbaren. Ein voller Erfolg.

H.R. Stöckli,

Ulrich Ammann AG,

Langenthal/Deutschland

