



Workshop am 14.11.2022. von  
10-16 Uhr im Hotel Villa Kastania  
in Berlin Charlottenburg



Workshop für Azubis und Berufsanfänger

## Richtig Telefonieren und Verkaufen

**Zielsetzung & Nutzen:** Dieser Workshop vermittelt in kürzester Zeit Rhetorik, Verhaltensregeln und Verkaufstechniken, die von den Seminarteilnehmenden in der Praxis erfolgreich in Telefongesprächen mit Gästen und Kunden umgesetzt werden und zu Verkäufen und Zusatzverkäufen führen. Beispiele, Übungen, Tests und Rollenspiele helfen nachweisbar diese Techniken zu vertiefen.

### Inhalte der Weiterbildung:

1. Sprech- und Kommunikationsübungen
2. Telefonrhetorik und Telefonetikette
3. Telefonverkaufstechniken und Hilfsmittel
4. Zusatzverkäufe effizient gestalten
5. Aufgaben und Übungen in getrennten Arbeitsgruppen (Hotel und Restaurant)
6. Empfehlungen und Messung der Zufriedenheit der Schulungsteilnehmenden



### Weitere Informationen:

Tagungsort:	Hotel Villa Kastania, Kastanienallee 20, 14052 Berlin
Termin & Zeiten:	Montag, den 14.11.2022, von 10:00 bis 16:00
Teilnehmerzahl:	6-12 Fach- & Führungskräfte
Schulungsgebühr:	€ 150 zzgl. MWST
Leistungen:	Der Preis beinhaltet die ausführlichen Seminarunterlagen mit Checklisten und Vorlagen, Zugang zu Online-Checks. Kaffee, Tee, Tagungsgetränke und Snacks. Die Teilnehmenden erhalten ein attraktives Teilnahmezertifikat von HOTQUA® und GHI
Anmerkung:	Während des Seminars oder danach kann fotografiert werden. Die Bilder werden eventuell in den Online-Medien publiziert. Bitte melden, falls Sie damit nicht einverstanden sind (EU-DSGVO).

Fax-Anmeldung unter 030-40107715 oder per Email: [Info@hotqua.de](mailto:Info@hotqua.de)

Teilnehmer/ -in		Rechnungsanschrift / Ansprechpartner
Name:		
Name:		