

Coachings für Mitarbeiter im Call Center / Kundenservice

Ein Coaching ist die intensivste Form, Ihre Call Center Mitarbeiter weiterzuentwickeln.

Ich begleite regelmäßig Mitarbeiter im Call Center / Telefonverkauf im Rahmen meiner Coachings.

Das Coaching ist eine wirkungsvolle Methode, den Call Center Mitarbeiter bei der Erreichung seiner (Vertriebs-)Ziele und der Ziele des Unternehmens zu unterstützen.

Im Rahmen des Coachings begleite ich Mitarbeiter vor Ort im Call Center an Ihrem Arbeitsplatz.

So kann ich den Mitarbeiter „live“ in Aktion erleben und ihm nach dem Telefonat ein professionelles Feedback geben.

Weitere Elemente im Verkauf coaching können sein: Praxissimulationen in Form von Rollenspielen, um bestimmte Themen zu üben; Erarbeitung verschiedener Techniken und Beratung zu herausfordernden Fragestellungen im Verkauf / Gespräch mit dem Kunden. Einbettung verschiedener Verkaufstechniken aus meinen Verkaufstrainings. Reflexion verschiedener Situationen im Verkaufsgespräch usw. usw.

So kann ich mit Hilfe meines „AAAH“ Verkaufsleitfadens im Rahmen des Coachings praxisrelevante Tipps für eine bessere Struktur der Telefongespräche geben.

Im Rahmen des Coachings erhält der Coachee ein professionelles und motivierendes Feedback zu Stärken und Entwicklungsfeldern.

Zur Steigerung der Nachhaltigkeit halten wir Lern- und Entwicklungsfelder fest und definieren gemeinsam die nächsten Schritte.

Als ausgebildeter Business – Coach kenne ich das „Handwerkszeug“ eines Coaches genau und kann Ihren Mitarbeitern eine wertvolle Unterstützung geben. Meine Coachings sind stärken- und lösungsorientiert und finden stets auf Augenhöhe mit dem Coachee statt. Die Coachings finden deutschlandweit und auf Wunsch auch in Österreich und der Schweiz statt.

Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme !

E-Mail: gm@m2b.de

Telefon: 02553 / 91 90 531