



Die Stimme verrät mehr als tausend Worte



Themeninhalt

1. Vor dem Telefonat
2. Positive Einstellung
3. Verkaufsargumente
4. Beim Gespräch: Aktives Zuhören
5. Nach dem Telefonat

Vertriebsteam

Ansprechpartner:
Felix Brenner



Tipps