

## Waarom luisteren naar telefoongesprekken?

### **Luisteren & Leren & Toepassen!**

*Bij iedere telefoontraining geven de deelnemers aan direct te leren van het luisteren naar hun telefoongesprekken met 'echte' klanten. Dit levert aandachtspunten op die meteen in de praktijk worden gebracht.*

### **Het gaat om aandachtspunten**

*Deelnemers zijn over het algemeen razend enthousiast. Deze telefoongesprekken houden ze een spiegel voor.*

*Bij het beluisteren en daarmee analyseren van telefoongesprekken gaat het om aandachtspunten. Termen als goed of fout zijn uit den boze.*

*Tegelijkertijd zegt het veel over de organisatie van het telefoonverkeer van een bedrijf. Snel, erg snel wordt duidelijk hoe klantgericht en vriendelijk de klant geholpen wordt.*

### **Het resultaat?**

*Met deelnemers en leidinggevende praktisch aan de slag met het waar nodig verbeteren van de (interne) organisatie. Direct werken aan het vergroten van de klantgerichte en vriendelijke benadering naar klanten. De medewerkers en daarmee het bedrijf gaat zich snel positief onderscheiden van anderen.*

???

### **Vrijblijvend advies aanvragen?**

- Bel voor direct contact naar **050 314 34 70**
- Mail naar [ik wil advies over](#)