



10 ULTIMATIVE

Next Level Tipps zum Telefonieren



10 ULTIMATIVE NEXT LEVEL TIPPS ZU TELEFONIEREN

01

Akzeptiere deine Angst und Unsicherheit.

Erkenne, dass es völlig normal ist, besonders am Anfang unsicher zu sein. Es ist ein natürlicher Teil des Prozesses, der dich wachsen lässt.

02

Vertraue darauf: Übung macht dich sicherer.

Entspanne dich, bevor du ans Telefon gehst – vielleicht hilft dir ein Spaziergang, ein wenig Yoga oder Musik, die dich motiviert.

03

Atemübungen für Ruhe und Gelassenheit.

Atme vor jedem Anruf bewusst tief ein und aus. Das bringt dich in einen ruhigen Zustand und sorgt für eine tiefere, entspanntere Stimme.

04

Starte mit einfachen Gesprächen.

Beginne mit Kunden oder Personen, bei denen wenig Druck besteht – z. B. ein Freund, ein Familienmitglied oder jemand aus deiner bestehenden Kundenliste. Diese Gespräche helfen dir, Routine aufzubauen und wieder ein Gefühl für das Telefonieren zu bekommen.

ULITAS TIPP:

Rufe in der ersten Woche täglich eine Person an. Steigere dich anschließend langsam. So gewinnst du Selbstvertrauen und übst kontinuierlich.

05

Positive Einstellung macht den Unterschied.

Lächle! Sage dir laut vor:

- „Ich kann das.“
- „Ich schaffe das.“
- „Was ich noch nicht kann, werde ich lernen.“
- Ohne zu zögern, wähle die Nummer und rufe an.



06

Sei gut vorbereitet.

Gehe nur ans Telefon, wenn du dem Gespräch einen Mehrwert geben kannst. Vorbereitung gibt dir Sicherheit und macht den Anruf effektiver.

07

Erlaube dir Fehler.

Kein Telefonat muss perfekt sein, besonders am Anfang. Fehler sind Teil des Lernprozesses. Mache dir bewusst, dass du aus jedem Gespräch etwas mitnehmen kannst, das dich verbessert.

ULITAS TIPP:

Jeder Anruf, egal wie klein, stärkt dein Selbstbewusstsein für den nächsten.

08

Keine Angst vor Ablehnung.

Nicht jeder Anruf führt zum gewünschten Erfolg – und das ist völlig normal. Manchmal passt einfach nur der Zeitpunkt nicht, und das liegt weder an dir noch an deinem Produkt. Bleibe positiv und gehe locker im „Mir-egal-Modus“ an die Gespräche heran.

09

Setze dir klare Gesprächsziele.

Überlege dir vor jedem Anruf, was du erreichen möchtest. Ein klarer Fokus hilft dir, auch bei Ablenkungen oder Einwänden den roten Faden zu behalten.

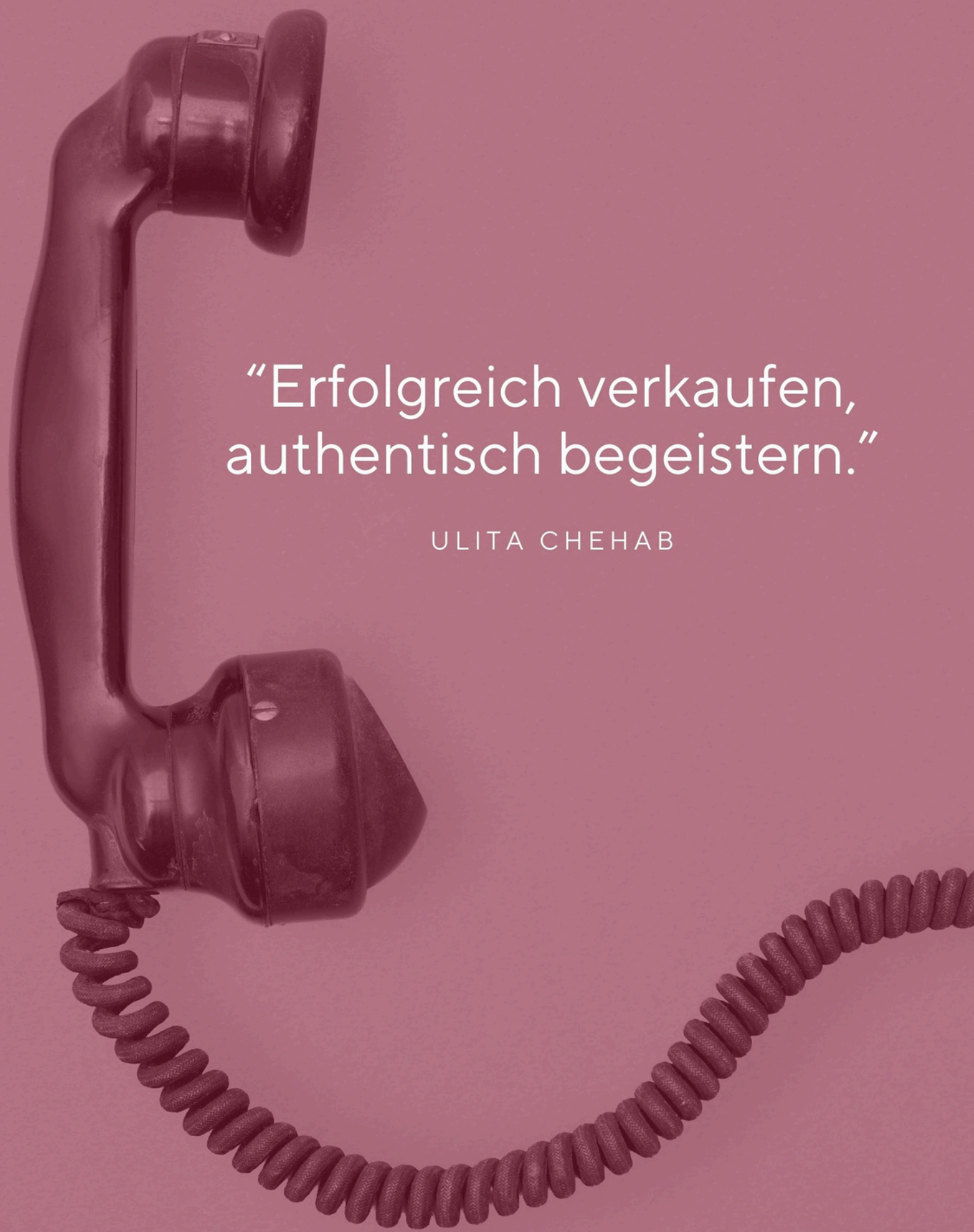
10

Fleiß schlägt Talent.

Die erfolgreichsten Telefonverkäufer*innen haben eines gemeinsam: Sie machen viele Anrufe. Jedes Gespräch ist eine Chance zu lernen und zu wachsen.

Ulitas Tipp:

Denke daran, dass jeder, der heute souverän am Telefon wirkt – auch ich – einmal an dem Punkt angefangen hat, an dem du jetzt stehst.



“Erfolgreich verkaufen,
authentisch begeistern.”

ULITA CHEHAB

Telesales Guidance

POSITIONIERUNG



Positionierung

Du hast Kunden an Mitbewerber verloren? Ich zeige dir, wie du auf die Überholspur wechselst! Egal ob Trainer, Berater oder Verkäufer - Lerne die Kunst, Verkaufsprozesse zu meistern, Vertrauen zu schaffen und Kunden langfristig zu binden.

DEINE VORTEILE

- Maßgeschneiderte Strategien für einzigartige Verkaufsgespräche
- Effiziente Zielgruppenansprache – als würdest du in den Köpfen deiner Kunden leben
- Perfekte Kombination aus Kommunikation und Verkaufspsychologie für nachhaltigen Erfolg

KERNPUNKTE

- Optimale Kontaktaufnahme
- Natürliche und überzeugende Gespräche
- Vorwände vs. Einwände erkennen und meistern
- Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg

Als Top-Verkäuferin im Luxussegment zeige ich dir, wie du mit Worten überzeugst und Gespräche dominierst – Bereit, dein Business auf das nächste Level zu bringen?



Dein ultimativer Leitfaden

TELESALES GUIDANCE



Dein ultimativer Leitfaden

Dieser Ratgeber bietet dir praktische Werkzeuge, um deinen Telefonalltag zu erleichtern und deine Verkäufe zu steigern, damit dein Unternehmen erfolgreich wird und du effektiver arbeitest.



Er enthält zahlreiche Ideen und Tools, die dir helfen, deine Kommunikationsfähigkeiten am Telefon zu verbessern.



Der Ratgeber kommt ohne unnötige Floskeln aus und bietet sofort umsetzbare Impulse, praktische Tipps und bewährte Strategien, die deinem Business und deinen Sales neuen Schwung verleihen.



Hier findest du keine Ausreden wie „Ich kann nicht“ oder „Ich weiß nicht“, sondern Lösungen, die dich souveräner am Telefon machen.



Du lernst, Gespräche zu führen, Kunden zu gewinnen und fokussiert Ergebnisse zu erzielen – dein persönlicher Erfolgskick für den Telefonverkauf.

Zwischen den Zeilen

steckt geballtes Praxiswissen: leicht verständliche Impulse, unschlagbare Tipps und bewährte Strategien, die deinem Business, deiner Stimme und deinem Verkaufserfolg neuen Schwung verleihen.

Dieser Ratgeber ist mehr als eine Anleitung – er ist dein persönlicher Erfolgskick für den Telefonverkauf. Wage den Schritt, probiere die erprobten Methoden aus und spüre, wie dein Erfolg wächst!

Bereit, wie ein Adler abzuheben? Nutze deine Chance jetzt!





VERSTÄRKE DEIN BUSINESS.
BAUE DEINEN ERFOLG AUS.
STEIGERE DEINEN EINFLUSS.
BUCHE DEIN STRATEGY-CALL HIER!



Das Geheimnis des Erfolges...

... liegt darin, so zu arbeiten, dass du dich jeden Tag darauf freust - dass du keine Freizeit mehr "brauchst", weil du das tust, was dir wirklich Spaß macht. Erfolgreich, erfüllt und voller Lebensfreude!

Nichts leichter als das – so simpel, mühelos, unkompliziert wie 1-2-3! Hier bekommst du eine klare Struktur, die dich aus dem Konto-Blues ins Konto-Nirvana katapultiert. Setze deine Stimme ein und mache dein Business am Telefon unschlagbar erfolgreich!

Die dringende Notwendigkeit des Verkaufens!

Die dringende Notwendigkeit, zum Telefon zu greifen und zu verkaufen, ist klar: Ohne Anrufe keine Verkäufe – und ohne Verkäufe kein Einkommen. So einfach ist das!

Sie haben zwei Möglichkeiten: Entweder Sie reden sich gut zu wie Stuart Smalley – „Ich bin gut genug, klug genug, und die Leute mögen mich, wenn ich sie anrufe“ – oder Sie handeln. Viel Glück dabei!

“One size does not Hit all“ das wissen wir nur zu gut!

Wir denken gerne um die Ecke, denn jeder Mensch und jedes Business ist einzigartig. Deshalb bieten wir individuelle Lösungen, die perfekt zu dir und deinen Zielen passen. Egal, wo du stehst “wir haben die richtige Strategie für deinen Erfolg!”



Dein Erfolg beginnt
mit dem ersten Anruf
– authentisch und
überzeugend.

ULITA CHEHAB





TELESALES GUIDANCE

Die Kunst, Menschen zu begeistern und Potenziale zu entfalten

Heute glänzt Ulita als Top-Telefonverkäuferin bei Montblanc-Simplo GmbH. Mit Charme, Empathie und Fingerspitzengefühl macht sie aus Kunden Fans und aus Einkäufen Erlebnisse.

Ulitas Vision ist es, komplexe Ideen in greifbares Wissen zu verwandeln – Wissen, das jedem hilft, sein Potenzial zu entfalten und echte Veränderungen zu bewirken. Früher haftete Telesales und Verkauf oft ein schlechter Ruf an. Ulita will Menschen inspirieren und zeigen, dass sie Großartiges in sich tragen und Außergewöhnliches erreichen können – authentisch und ehrlich.

Elf Schulwechsel, sechs Sprachen und 48 Umzüge haben sie gelehrt, sich blitzschnell anzupassen und Menschen intuitiv zu verstehen. Mit 17 an der Uni, mit 23 Diplom-Journalistin „mit Auszeichnung!“ – Sprachen, Psychologie und ihre Leidenschaft fürs Lehren prägen ihren Weg.

Pure Energie!

Wir denken gerne um die Ecke, denn jeder Mensch und jedes Business ist einzigartig. Egal, wo du stehst "wir haben die richtige Strategie für deinen Erfolg!"



Ulita in Zahlen

- Höchstzahl an Anrufen am Tag : 103
- Schnellster Abschluss: 6 Minuten
- Höchste Summe in kürzester Zeit: € 190 000,- in 23 Min.
- Jahresumsatz 2023: Halbe Million €
- Durchgeführte Ausbildungsjahren: 34 Jahre
- In Ländern gewohnt: 22





Ulita Chehab
SALES COACH

ERFOLGREICHER
TELEFONVERKAUF

 call@ulitachehab.com

 [ulitachehabcom](https://www.instagram.com/ulitachehabcom)

