



## Mit teltree die Vertriebs-Effizienz in Callcenter und Unternehmen steigern

Mit teltree die Vertriebs-Effizienz in Callcenter und Unternehmen steigern  
Neuartige Kommunikations-Software von teltree unterstützt Vertriebs-Mitarbeiter in Callcenter und Unternehmen jeder Branche und Größe, trägt zur schnellen Quotenverbesserung bei und ist dabei vielseitig für alle Einsatzgebiete  
Das Einarbeiten von Mitarbeitern in Callcentern und Unternehmen ist keine leichte Aufgabe, wenn es darum geht, viele und unterschiedliche Vertriebsaufgaben schnell, sicher und effizient zu vermitteln. Meist hängt es am Zeitmanagement, denn die Vertriebsmitarbeiter sollen schnell einsatzfähig sein, auf jede Frage sofort eine Antwort wissen, Einwände entkräften können und unmittelbar Umsätze generieren. Wochenlange Workshops sind zeitaufwändig und kosten oft viel Geld. Mit einem ganz anderen Ansatz hat die teltree GmbH aus Augsburg - <http://www.teltree.de> - das Thema 'Unterstützung von Vertriebsmitarbeitern' angepackt. Hier steht eine flexible Software-Lösung im Mittelpunkt, die durch optimale Anlernzeiten und psychologisch entwickelte Leitfäden, das Gespräch am Telefon genau da aufnimmt, wo es stattfindet. Durch genaue thematische Sprachmodule und hochwertige Sprachmuster, die jeweils konkret auf die Frage oder die Einwände des Kunden eingehen, sind bereits in kurzer Zeit hervorragende Ergebnisse und Umsätze möglich. teltree ist Quotenverbesserung: die Software ermöglicht bei sachgemäßer Anwendung eine entscheidende Verbesserung der Quoten, ganz unabhängig vom Einsatzgebiet und zudem branchenübergreifend. Die gezielte Gesprächsführung und die Vorgabe der häufigsten Antwort- und Einwandmöglichkeiten seitens der Kunden sorgen dafür, dass in Zukunft keine Verkaufschancen mehr liegen gelassen werden. Die Erfahrung der Praxis hat gezeigt, dass sich die Quoten je nach Gebiet und bereits "vorhandener Qualität" um ca. 15 - 45% steigern lassen.  
Es spielt keine Rolle, ob es dabei um Bestellabwicklung, Bestandskundenpflege, Empfehlungen, Kaltakquise oder Support geht, teltree deckt nahezu alle Bereiche ab, bei denen es zum telefonischen Kontakt mit Kunden kommt. Das Wissen der Software fundiert auf jahrelanger Vertriebs- und Verkaufserfahrung, hilft dem Anwender also ganz praktisch lange Einarbeitungs- und Schulungszeiten einzusparen. Dieser kann mit der Software, die als Webanwendung bereitgestellt wird, sofort beginnen, da sich die Argumentationssoftware von selbst erklärt und immer schlüssig ist. So können selbst unerfahrene Mitarbeiter von Anfang an gute Quoten erzielen. Der Mitarbeiter wird von Anfang bis Ende komplett durch das Kundengespräch geleitet. Dadurch kann es in Zukunft nicht mehr passieren, dass wichtige Kundeninformationen nicht erfragt oder Empfehlungen und Zusatzverkäufe nicht eingeholt werden.  
Jegliche Ergebnisse der einzelnen Mitarbeiter sind kontrollier- und überwachbar. Innerhalb der Führungs- beziehungsweise Adminbene lassen sich Abbrüche, Abschlüsse, Arbeitszeiten, Login-Zeiten, Termine und Wählversuche mit wenigen Klicks auswerten. Dadurch können alle Mitarbeiter miteinander verglichen werden. Die einzelnen Telefonisten haben auf der Agentenebene zudem ihre eigenen Zahlen immer im Blick und können so leicht sehen, ob sie im Normbereich liegen oder nicht.  
Ein Demo-Zugang steht auf der Webseite von teltree zur Verfügung, zudem kann dort Kontakt zu teltree aufgenommen werden: <http://www.teltree.de/index.php/demozugang>  
Kontakt: teltree GmbH  
Haunstetter Str. 112  
86161 Augsburg  
Geschäftsführer: Thomas Oehl  
Fon: 0821 - 999 805 70  
Fax: 0821 - 999 805 10  
info@teltree.de  
<http://www.teltree.de>  
Pressearbeit: PR-Agentur aus Hannover <http://www.fmpreuss.de>

### Pressekontakt

Redaktionsbüro für Bild & Text

30173 Hannover

### Firmenkontakt

Redaktionsbüro für Bild & Text

30173 Hannover

Seit über 15 Jahren arbeite ich als freier Fotograf bundesweit für Agenturen und Direktkunden. Dabei handelt es sich meist um Aufträge in den Bereichen Public Relations, Öffentlichkeitsarbeit und Medienarbeit. Ich arbeite parallel als Journalist im Bereich der Medienarbeit mit dem Ziel, aktuelle und verkaufsfördernde Texte in geeigneten Medien zu veröffentlichen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um Online- oder Printmedien handelt, entscheidend für den Kunden ist die richtige Klientel. Ich führe Interviews oder moderierte Gespräche durch, sammle Informationen zum Thema und recherchiere gründlich das Ausgangsmaterial. Aus diesen Daten werden Presseberichte, Pressemitteilungen, Anwender- und Praxisberichte sowie Produktbeschreibungen und Fachartikel erstellt, die von mir in den dafür vorgesehenen Medien platziert werden. Gleichzeitig stehe ich beratend zur Verfügung.