ОПИСАНИЕ

Аудитория: тренинг рассчитан на менеджеров и специалистов, разрабатывающих новых клиентов и ведущих телефонные переговоры о продаже услуг.

Цели программы:

- повышение эффективности продаж;
- развитие навыков установления контакта, разработки новых клиентов;
- развитие коммуникативных навыков общения по телефону: умение слушать, задавать вопросы, влиять на собеседника;
- овладение техниками преодоления препятствий в общении по телефону.

Содержание:

- особенности телефонных продаж, мотивация клиента на взаимодействие,
- ориентация в клиенте, управление телефонным контактом,
- работа с сомнениями и отговорками при общении с клиентом, приемы вскрытия истинных и ложных отговорок,
- завершение переговоров о продаже, закрытие сделки,
- полный цикл телефонных переговоров.

В результате участники тренинга:

- овладеют приемами установления контакта, получения необходимой информации, удержания инициативы в общении по телефону,
- получат навыки проведения структурированных телефонных переговоров и эффективного взаимодействия с партнером,
- расширят запас приемов аргументации и убеждения клиента,
- отработают навыки ведения телефонных переговоров со сложным абонентом.

Стоимость включает:

- всю программу тренинга;
- все кофе-брейки;
- лёгкие закуски;
- обед в ресторанчике недалеко от нашего центра;
- свидетельство о прохождение курса