

Тренинг "Результативные продажи по телефону с удовольствием"

Київ, Україна

16 апреля 9:30-18:00 Гостиница «Мир» пр. 40-летия Октября 70, ст. метро «Голосеевская»

Цели курса обучения:

- повышение результативности "холодных звонков";
- формирование "работающих спичей", которые позволят сделать звонки клиентам эффективнее;
- получение инструментов, которые позволят преодолевать сопротивление в процессе продажи по телефону, сохраняя при этом позитивный настрой.

Программа:

- Десять телефонных "огрехов" при общении по телефону
- 10 базовых принципов продаж по телефону обеспечивающих успех
- Коммуникативные ловушки в общении с секретарями по телефону
- Как преодолеть барьер секретаря и выйти на ЛПР: психологические аспекты.
- Как привлечь внимание и удержать контакт с ЛПР по телефону
- Выявление потребностей клиента и выход на Презентацию товаров и услуг по телефону
- Алгоритм назначения встречи по телефону. Ключевые моменты успешного назначения встречи
- Алгоритмы завершения телефонного разговора с клиентом

Тренер:

Дегтярева Наталья - С опытом публичных выступлений, обучения и развития групп. Среди клиентов: Издательство «Стандарт», «Oriflame», «Gillette Ukraine LLC», «Новые окна», «Daewoo electronics», «Белла-Трейд», «Каркас», «Кредитпромбанк», «Faberlic», «Райффайзенбанк», «Mary Kay», «Ланит», «Коммункомплекс», «Магнат», «21 век», «Дила», «Найхром», «Форум», «Содружество» и др.

Стоимость участия в тренинге: 1300.00 грн. - за одного участника. Для второго и третьего участника скидки 5% и 7% соответственно

По вопросам регистрации: Тел: (044) 221-38-10 Факс: (044) 586-56-99
e-mail: seminar@en-business.com.ua ; web: www.en-business.com.ua

Price: **1 300 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропонуую

Торг: --

Николенко Надежда Петровна

(044) 221-38-10