

## Тренинг продаж по телефону «Как превратить телефон из орудия пытки в источник до



Астана, Казахстан

«Дурак учится на своих ошибках, а умный – на чужих»

Этот тренинг ориентирован на менеджеров, продающих по телефону или использующих телефон как одно из основных средств взаимодействия с клиентом. «Продажный акт» по телефону отличается от простого телефонного разговора. Тренинг даст вам возможность проработать наиболее распространенные ошибки, понять и наработать эффективную технику продаж. Типичные «симптомы», которые дадут Вам понять, что необходим тренинг:

- Не нравится совершать холодные звонки.
- Страшно звонить крупным и важным клиентам.
- Нет плана разговора, нет четкой основной и второстепенной цели при звонке.
- Холодные звонки не приносят результата.
- Собеседник сразу требует цену и говорит что подумает.
- Большинство звонков заканчиваются отказами
- В день совершается менее 100 звонков при работе только на телефоне.

Цель тренинга

- повысить мастерство продаж по телефону
- повысить результативность первого звонка
- усилить собственную мотивацию к продажам
- отработать навыки телефонных продаж
- отработать технику работы с возражениями
- изучить основные ошибки продаж по телефону

Идеи тренинга

1. Чтобы Вам доверяли, Вы должны производить впечатление эксперта.
2. Разговаривая по телефону 30% времени говорите Вы, 70% - клиент.
3. Первыми 2-3 фразами нужно уметь вызвать интерес. (Правило трех "Да")
4. Продажа - это искусство изменять мнение человека!
5. Мы все рождены продавать. Мы продаём что-то каждый день!
6. Установление отношений предшествует согласию. Согласие - обязательствам.
7. Знает ли клиент, что ему действительно нужно?
8. Кто говорит сам, тот не узнает ничего нового! Кто задает вопросы, тот управляет!
9. Клиенты покупают не товары или услуги, а свои представления о них.

Тренинг «Навыки телефонных продаж» на блоки по 3 часа с перерывами по 15 мин. В процессе тренинга участники изучают теорию и практическую наработку всех основных навыков необходимых для продажи по телефону.

Кому не подойдет?

Тем, кто доволен результатами продаж и не стремится к их увеличению.

На тренинге будут даны ответы на наиболее частые вопросы:

- Как по телефону осуществить продажу?
- Что делать, если сразу кладут трубку?
- Как зацепить клиента и договориться о встрече?
- Как пройти секретаря?

- Как не уставать от постоянных отказов?

- Как заинтересовать клиента?

- 15 основных ошибок при продажах по телефону

Результаты для участников:

1. Умение налаживать контакт и результативно вести переговоры по телефону
2. Снижение потерь времени при телефонных коммуникациях
3. Повышение производительности, увеличение количества звонков
4. Увеличение количества заключенных сделок

Длительность – 8 часов (1 день).

ПОЗВОНИТЕ НАМ ПО ТЕЛЕФОНАМ, УКАЗАННЫМ НИЖЕ И УТОЧНИТЕ СТОИМОСТЬ

P.S. Интересный формат тренинга, позволяющий на конкретных ситуациях отрабатывать практические навыки

---

Цена: Договорная

Тип объявления:  
Услуги, предлагаю

Торг: --

**Дзаурбекова Светлана**

**8 7172-34-28-77**

**Манаса 16**