



AKTYWNE POZYSKIWANIE KLIENTÓW PRZEZ TELEFON, CZYLI SPRZEDAŻ

Profil uczestników

Szkolenie przeznaczone jest dla osób zajmujących się pozyskiwaniem Klientów przez telefon

Program

- Psychologia skutecznej sprzedaży
- Motywy i hamulce zakupu
- Przygotowanie do rozmowy sprzedażowej z Klientem
- Pozyskanie niezbędnych informacji o produkcie
- Wzbudzenie zainteresowania Klienta czyli korzyść z uczestnictwa w rozmowie
- Umiejętność przedstawienia oferty, dostosowania jej do potrzeb Klienta
- Twoja inicjatywa czyli pomoc Klientowi w podjęciu decyzji
- Świadome kierowanie własnym postępowaniem w procesie sprzedaży
- Posługiwanie się językiem korzyści
- Struktura telefonicznej rozmowy sprzedażowej
- Pokonywanie zastrzeżeń i obiekcji Klienta
- Finalizacja sprzedaży
- Identyfikowanie konkretnych potrzeb Klienta
- Techniki aktywnego słuchania w budowaniu relacji z rozmówcą
- Taktyki i techniki skutecznej sprzedaży
- Budowanie zaufania rozmówcy
- Zapewnienie i utwierdzenie Klienta w przekonaniu, że dokonał właściwego wyboru

Forma

Zajęcia mają charakter warsztatów, ćwiczeń, dyskusji oraz krótkich wykładów.

Czas trwania

2 dni szkoleniowe



W cenę wliczono

Poczęstunek wraz z barkiem kawowym
Komplet materiałów szkoleniowych
Ciepły posiłek w trakcie szkolenia

Zdobyta wiedza

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy będą umieli świadomie wykorzystywać kontakt telefoniczny w celu pozyskania Klienta oraz finalizacji sprzedaży, kierować własnym postępowaniem w procesie sprzedaży, pokonywać obiekcje Klienta oraz prowadzić i kontrolować przebieg rozmowy sprzedażowej z Klientem.

Certyfikaty

Certyfikat uczestnictwa w szkoleniu
