



Sprzedaż Telefoniczna

Zapraszamy!

Każdy z nas rozmawia przez telefon. Każdy z nas jest też sprzedawcą. Codziennie chcemy by kupowano nasze pomysły, produkty, usługi, idee czy argumenty. Dlatego nasze szkolenie przygotowane zostało właśnie dla Ciebie! Wybierz się z nami w podróż po świecie najskuteczniejszych, sprawdzonych technik sprzedaży, perswazji i negocjacji. Dowiedz się jak mówić, by Cię słuchano!

Miejsce
Warszawa

Cena
800 zł

Kontakt
601 493 296
info@commone.pl

Cele szkolenia

- Poznanie standardów sprzedażowej rozmowy telefonicznej
- Zbudowanie postawy silnie sprzedażowej
- Nabycie umiejętności skutecznego argumentowania w oparciu o aktywne słuchanie klienta
- Pozyskanie narzędzi wpływania na proces decyzyjny klienta
- Zdobycie umiejętności wpływania na emocje klienta

Najważniejsze korzyści dla uczestników

Po szkoleniu będziesz sprawnie planował, prowadził i pozytywnie zamykał prowadzone przez Ciebie rozmowy sprzedażowe. Dowiesz się jak reagować na trudne sytuacje w rozmowie, jak z nich wybrnąć i przekuć w sukces. Nauczysz się budować pozytywną atmosferę rozmowy, wpływać na emocje klienta po to, by w następnych krokach skutecznie przekonywać go do wszystkich Twoich propozycji.



Profil uczestnika

Szkolenie skierowane jest do pracowników, których narzędziem pracy jest telefon. Jesteś telemarketerem? Umawiasz spotkania dla siebie lub swoich handlowców? Chcesz zwiększyć obroty swojej firmy? Chcesz łatwo i szybko dotrzeć do klientów spoza Twojego regionu? Zapraszamy na nasze szkolenie.

Stosowane metody

W trakcie warsztatu trener będzie posługiwał się m.in. następującymi metodami:

- Dyskusje moderowane, burze mózgów
- Miniwykłady
- Symulacje rozmów sprzedażowych (role playing)
 - scenariusze sugerowane
 - scenariusze opracowane podczas szkolenia
- Nagrywanie rozmów, analiza nagrań
- Case Study
- Gry szkoleniowe
 - ćwiczenia indywidualne
 - ćwiczenia grupowe
 - ćwiczenia w parach

Trener

Jerzy Pogasz prowadzi szkolenia w zakresie technik sprzedaży bezpośredniej i telefonicznej (B2B, B2C), umiejętności



psychokomunikacyjnych, standardów obsługi klienta, coachingi rozwoju osobistego dla przedstawicieli handlowych i sprzedawców.

Doświadczenie szkoleniowe zdobywał pracując dla największych w Polsce dostawców usług CC.

Specjalizuje się w szkoleniach dla sprzedawców usług telekomunikacyjnych, pracowników biur obsługi klienta oraz przedstawicieli handlowych.

Łukasz Kukorowski prowadzi szkolenia w zakresie technik sprzedaży bezpośredniej i pośredniej (b2b,b2c), umiejętności miękkich, psychokomunikacyjnych, windykacji i obsługi trudnego klienta, mowy ciała, sztuki autoprezentacji.

Prowadzi coachingi i treningi w sferze rozwoju osobistego dla: przedstawicieli handlowych, sprzedawców oraz trenerów, menedżerów.

Liczebność grupy

10 - 14

Czas trwania

2 dni

Program szkolenia

1. Komunikacja

- Treść a forma – nieświadome sygnały
- Precyzyjny komunikat
- Praca głosem

2. Automotywacja

- Jak czerpać satysfakcję z telesprzedaży?
- Źródła motywacji



- Zarządzanie czasem

3. Budowanie relacji z klientem przez telefon

- Na co warto zwrócić uwagę?
- Pierwsze wrażenie
- Kreowanie atmosfery rozmowy

4. Standardy obsługi klienta

- Struktura rozmowy biznesowej przez telefon
- Sterowanie przebiegiem rozmowy
- Słownictwo w rozmowie z klientem

5. Przedstawienie oferty

- Rozpoznanie potrzeb klienta
 - umiejętne zadawanie pytań
 - odkrywanie rzeczywistych interesów rozmówcy
- Prezentacja oferty
- Hak na uwagę
- Schemat języka korzyści
- Wybrane techniki sprzedaży i negocjacji

6. Finalizacja sprzedaży spotkania

- Reagowanie na odmowę
- Techniki zamykania sprzedaży

7. Wymagający klient

- Kim jest trudny klient?
- Rodzaje i ujawnianie obiekcji klientów
- Obiekcje a odmowa
- Techniki pokonywania obiekcji - jak problem przekuć w zainteresowanie
- Trudna sytuacja jako okazja sprzedażowa