

«Как превратить входящий звонок в Клиента?»

Тренинг для сотрудников отделов продаж и продавцов



Далеко не все входящие звонки превращаются в наших клиентов.

И именно от качества телефонного звонка напрямую зависит, состоится ли сотрудничество, осуществится ли последующая продажа.

Казалось бы, что сложного, поднять трубку и произнести текст? На практике дело обстоит не всегда просто.

И клиент покупает в другом месте, не у нас.

Как же превращать каждый входящий звонок в реального клиента?

Для этого существуют проверенные работающие технологии. Правила, которые мы будем разбирать на нашем тренинге:

«Как превратить входящий звонок в клиента?»

Результаты тренинга:

- Увеличение количества клиентов и личного объема продаж участников.
- Повышение качества обслуживания по телефону.

Что получают участники:

- Четкую инструкцию – что конкретно нужно делать, чтобы не упустить потенциального клиента?
- Готовый чек-лист для оценки телефонного звонка.
- Разработают собственные речевые модули телефонного разговора.
- Повысят уверенность в себе и желание продавать.
- Разовьют умение вести телефонные продажи на практике.

Программа тренинга

1. КТО ПРОДАЁТ?

- Какова стратегия успешного продавца? (стратегия жертвы и успеха)
- Что такое воронка продаж и конверсия?

2. КОМУ ПРОДАЁТ?

- Кто является нашим Клиентом? (портрет Клиента)
- Как знание Портрета потребителя влияет на процесс продажи?

3. ЧТО ПРОДАЁТ?

- Что на самом деле продает менеджер по продажам?
- Доскональное знание своего продукта (расскажи о своем продукте одной фразой)
- Чем отличается твой продукт от продуктов-аналогов твоих конкурентов?

4. КАК ПРОДАЁТ?

- Что следует учитывать при телефонной коммуникации?
- Каковы этапы продаж при телефонной продаже?
- Что является результатом телефонного звонка?
- Каков алгоритм результативного телефонного звонка?
- Какие возражения встречаются наиболее часто? (банк возражений)
- Как отвечать на возражения Клиентов? (аргументы и методики)
- Что происходит после первого телефонного звонка?

Формы работы – работа в малых группах, обсуждения, ролевые игры и упражнения.



Все участники тренинга получат:

- Сертификаты
- Рабочие тетради
- Раздаточный материал на электронную почту
- Видеозаписи теоретической части
- Фотографии с тренинга
- Новые знакомства
- Отличное настроение

Автор и ведущий тренинга

Светлана Пимонова (бизнес-тренер)

«Прошла путь от рядового менеджера по продажам до руководителя отдела продаж. После чего стала бизнес-тренером. Продажи – это образ мысли. Это главное направление бизнеса»

Эксперт в области

- внедрения изменений и работы с сопротивлением
- управления и осуществления продаж
- оперативного управления бизнесом

Профессиональный опыт:

Проведение бизнес-тренингов на протяжении 11 лет для коммерческого персонала, наставников, руководителей среднего звена. Принципиальный подход к созданию и проведению тренинга – решение конкретной задачи.

С 2008 года по январь 2013 года – руководство собственным бизнесом.



[Посмотреть подробную информацию о тренере](#)

Дата проведения тренинга: 10 октября 2018 г. (среда)

Место проведения: г. Новосибирск

Стоимость участия в тренинге: 6 900 руб.

Не забудьте сохранить себе PDF программы

Чтобы подать заявку на тренинг, пишите: training-centre@bk.ru

Или звоните:



Тел.: [+7 \(383\) 248-30-70](tel:+73832483070)

Тел.: [+7 \(923\) 104-13-26](tel:+79231041326)