

Zawartość materiałów szkoleniowych:

UMAWIANIE SPOTKAŃ HANDLOWYCH Jak i co powiedzieć, aby osiągnąć cel

Materiały edukacyjne idealne dla wszystkich, którzy nawiązują kontakty telefoniczne i pozyskują klientów tą drogą.

Rzeczowe przedstawienie zagadnienia z ujęciem konkretnego właściwego postępowania.

Sposoby prowadzenia rozmów telefonicznych wzbudzających zainteresowanie rozmówcy do umówienia spotkania handlowego.

Zdobycie odwagi w budowaniu trwałych relacji partnerskich.

W treści m.in. rozdziały:

Oswoić telefon

Kluczowy element w telemarketingu i umawianiu spotkań handlowych

7 kluczowych umiejętności telefonicznego profesjonalisty

Rozmowa idealna

Elementy skutecznej komunikacji

Język mowy – głos, jakość mówienia, zakłócenia

Język perswazji, celowe formułowanie zdań

Sztuka zadawania pytań, uważnego słuchania – analiza potrzeb w rozmowie telefonicznej, rozpoznanie motywów rozmówcy i dostosowanie się do nich, alternatywy

Zasady i wskazówki dotyczące umawiania rozmów handlowych

Eliminowanie obiekcji, zachęcenie do rozmowy, przełamywanie barier etc.

Finalizowanie rozmowy – podsumowanie ustaleń przed spotkaniem

Ćwiczenia

Przykładowe rozmowy – wiele scenariuszy rozmów z różnymi wariantami otwarcia, zainteresowania, współpracy – z zastosowaniem we wszystkich branżach i rodzajach działalności.

