



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.



Prześlij wypełniony formularz lub wymagane dane na adres [szkolenia@gratation.pl](mailto:szkolenia@gratation.pl).

## FORMULARZ ZAMÓWIENIA MATERIAŁÓW SZKOLENIOWYCH

Zamawiam:

- Umawianie spotkań handlowych                      liczba egz.: .....
- Sprzedaż powierzchni reklamowych                      liczba egz.: .....
- Rozmowy windykacyjne przez telefon                      liczba egz.: .....
- Jak napisać strategię marketingową i wizerunkową                      liczba egz.: .....

Cena 1 egzemplarza: 307,50 zł. brutto

Wartość zamówienia: .....

Dane Zamawiającego:

Firma*	
Ulica/Kod/Miasto	
Imię i nazwisko osoby zamawiającej	
Telefon	
E-mail	
NIP	
Adres dostarczenia materiałów	

\* Imię i nazwisko w przypadku osoby prywatnej

Wyrażamy zgodę na wystawienie faktury VAT bez podpisu odbiorcy. Oświadczamy, iż jesteśmy/nie jesteśmy płatnikiem VAT.

....., dnia .....  
Miejscowość, data

.....  
Pieczęć firmy

.....  
Podpis osoby upoważnionej

- Warunkiem zakupu materiałów szkoleniowych jest przesłanie do Gratation niniejszego formularza zamówienia na adres [szkolenia@gratation.pl](mailto:szkolenia@gratation.pl).
- Wpłaty należy dokonać na konto Alior Bank **35 2490 0005 0000 4520 9977 7760** w ciągu 7 dni od daty złożenia zamówienia.
- Faktura VAT zostanie wystawiona po dokonaniu płatności i dostarczona razem z materiałami szkoleniowymi.
- Materiały szkoleniowe wysyłane są bezzwłocznie w dniu zaksięgowania wpłaty.
- Koszt wysyłki pocztowej pokrywa Gratation Sp. z o.o.
- Wysłanie formularza oznacza zgodę na przetwarzanie danych osobowych dla potrzeb związanych z organizacją szkolenia przez Gratation Sp. z o.o. lub inne podmioty współpracujące - zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych (Dz. U. Nr 133, poz. 883 z 1997 r.).