



ПРОДАЖИ ПО ТЕЛЕФОНУ

Это тренинг для всех сотрудников отделов продаж, которые ведут переговоры и совершают сделки по телефону.

Продолжительность тренинга: 2 дня.

Описание тренинга:

"Продажи по телефону" - это тренинг для всех, кто общается с клиентами по телефону.

Этот курс будет полезен тем, кто хочет научиться успешно обходить барьеры и добиваться разговора с нужным человеком, компенсировать отсутствие визуального контакта, используя эффективные техники телефонных переговоров, и в целом чувствовать себя увереннее, разговаривая с клиентом.

Тренинг позволяет участникам выйти из зоны комфорта «в безопасной обстановке» и научиться техникам общения по телефону, которые помогут им преодолеть коммуникационные барьеры.

УЧАСТНИКИ НАУЧАТСЯ

- Правильно настраиваться на звонок
- Ставить цели SMARTER для каждого звонка
- Эффективно готовиться к звонку
- Обходить барьеры на пути к «нужному человеку» и общаться с секретарями и персональными ассистентами
- Использовать технику активного слушания и правильно задавать вопросы в условиях отсутствия зрительного контакта
- Эффективно преодолевать возражения
- Распознавать покупательские сигналы и выбирать правильное время для закрытия сделки

«ГВОЗДИ ПРОГРАММЫ»

- **Модель PRO-PREPARE** – детальная структура профессионального звонка, которая сделает подготовку к звонку проще, а сам звонок – эффективнее.
- **«Телефонные переговоры»** - участники отрабатывают отдельные этапы звонка, а затем продажу по телефону от начала и до конца в условиях отсутствия зрительного контакта с собеседником





ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

- Вступительная часть. «Разминочные» практические упражнения
- Структура звонка. Модель PRO-PREPARE
- Подготовка к звонку, анализ конкуренции
- Постановка целей. Умение настроиться на звонок. Упражнение «Позитивный настрой»
- Преодоление барьеров. Коммерческое предложение
- Декларация намерений
- Предварительные звонки
- Исследование потребностей покупателя
- Преодоление возражений
- Игры
- Анализ предложения
- Как добиться согласия

