

TRENING: Wyróżniająca sprzedaż przez telefon

1

Po skończeniu kursu uczestnik:

- Będzie wiedział jak prowadzić sprzedażową rozmowę telefoniczną tak, aby przyciągnąć uwagę klienta i rozbudzić jego ciekawość.
- Będzie wiedział jak zobowiązać klienta, zaangażować w proces kupna-sprzedaży.
- Będzie potrafił skutecznie zamykać transakcje.

2

W trakcie kursu uczestnik otrzyma pakiet narzędzi:

- Praktyczne wskazówki wykorzystania modelu AIDDAS
- Sposoby i techniki przykuwania uwagi klienta
- Skuteczne pytania w rozmowie telefonicznej
- Techniki przekonywania i perswazji przez telefon
- Metody kontraktowania klienta
- Techniki finalizacji sprzedaży

3

Po ukończonym kursie uczestnicy otrzymują:

1. Komplet materiałów (prezentacja w formacie pdf, materiały zawierające teksty źródłowe odnoszące się do omawianych zagadnień, linki do literatury, skrócone materiały – praktyczny przewodnik do prowadzenie rozmów handlowych z klientami).
2. Certyfikaty potwierdzające gotowość do stosowania narzędzi sprzedaży.

Po ukończonym kursie firma otrzymuje:

Raport opisujący m.in.: osiągnięcie założeń kursu, wskazówki ułatwiające wdrożenie nowych umiejętności, sposobów pracy.

Prowadzący: Andrzej Domagała