



ТРЕНИНГ «10 ЗВОНКОВ – 10 ПРОДАЖ»

СТАНЬТЕ МАСТЕРОМ ПРОДАЖ ПО ТЕЛЕФОНУ ВСЕГО ЗА 1 ДЕНЬ!

КОГДА НУЖЕН ТРЕНИНГ «10 ЗВОНКОВ – 10 ПРОДАЖ»?

- ▶ В Вашу компанию звонят клиенты, а менеджеры неэффективно принимают входящие звонки - не продают, а просто отвечают на вопросы в стиле «Справочное бюро». Вы теряете горячих клиентов.
- ▶ Вы хотите привлечь новых клиентов (например, с помощью холодных звонков), а менеджеры не могут преодолеть даже простые возражения «Вышлите на почту», «Ничего не надо» и другие.
- ▶ Вы хотите увеличить средний чек продаж по телефону, назначать больше встреч с потенциальными клиентами, легко отвечать на возражения
- ▶ Вы хотите проинформировать клиентов о новом продукте / сезонной акции и продать дополнительные услуги. Если менеджеры будут подготовлены продажи будут гораздо выше.
- ▶ Менеджеры испытывают неуверенность при общении по телефону, не соблюдают корпоративные стандарты продаж и этикет телефонного общения.
- ▶ Вы работаете в высоко конкурентной нише. Клиенты избалованы аналогичными звонками и даже не хотят слушать Ваше предложение. В лучшем случае - предлагают выслать на email.



ЦЕЛЬ ТРЕНИНГА – ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЛОДНЫХ, ТЕПЛЫХ, ВХОДЯЩИХ ЗВОНКОВ МЕНЕДЖЕРОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ



1-3 дня



Очно / дистанционно



8-20 сотрудников

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

1
Приветствие, знакомство
Упражнение «Покажи звонок»
Ошибки, неэффективные техники
3 цели менеджеров. Стратегии.

2
Формула успешного звонка
Управление голосом, интонациями
Структура эффективного звонка
Варианты приветствия, интрига

3
Техника «ПТС»
Коллекция грамотных вопросов
Эффективная презентация
3 уровня пользы для клиента

4
Приемы обхода возражений
Техники закрытия на действие
Сильнейшие мотиваторы
Много практики на тренинге

ВНИМАНИЕ!

Окончательная версия программы тренинга разрабатывается для Вашей ситуации с учетом особенностей продукта, компании, конкурентов, опыта и квалификации участников и т.д.

По статистике, инвестиции в тренинг «10 звонков – 10 продаж» окупаются в течение 1-6 недель в зависимости от длины цикла сделки в Вашей компании.



ОЛЕГ ШЕВЕЛЕВ

- ▶ Бизнес-тренер, к.э.н., основатель «ПораРасти.РФ»
- ▶ Автор курсов «Конструктор скриптов продаж», «Хакер возражений» и др.
- ▶ Автор статей в журналах в рубриках «Продажи», «Управление продажами» и др.
- ▶ 30+ корпоративных клиентов из России, Украины, Белоруссии, Чехии, Казахстана
- ▶ 3000+ сотрудников обучено очно, 20000+ подписчиков блога

ОБСУДИМ УЛОВИЯ ТРЕНИНГА ДЛЯ ВАС?



+79207006040



OLEG@PORARASTI.COM

