

Ведение переговоров по телефону

| | |
|-----------------------------|--|
| Целевая группа | Сотрудники, которым приходится вести переговоры с клиентами по телефону |
| Цель | Развитие навыков ведения переговоров по продаже по телефону |
| Методика | Индивидуальные упражнения по отработке ведения переговоров по продаже по телефону в различных ситуациях. |
| Ожидаемые результаты | Участники <ul style="list-style-type: none">- смогут более эффективно достигать необходимых решений при переговорах по телефону- приобретут большую уверенность при проведении сложных телефонных переговоров Компания <ul style="list-style-type: none">- повысит рентабельность за счет достижения более выгодных условий работы с клиентами, партнерами, поставщиками |
| Содержание | Развитие общения по телефону <ul style="list-style-type: none">- как вызвать доверие и произвести убедительное впечатление на собеседника по телефону- владение голосом- значение вдохновения в работе с клиентом- активное слушание Углубление аргументации <ul style="list-style-type: none">- упражнения с использованием вашего собственного товара- упражнение по технике аргументации- усиление аргументации Рассмотрение возражений клиента <ul style="list-style-type: none">- банк возражений- анализ различных типов возражений- рассмотрение возражений с позиции психологии Осознание своих преимуществ и недостатков в ситуациях ведения переговоров по телефону <ul style="list-style-type: none">- как создать позитивную атмосферу и наладить контакт с клиентом- методы завершения переговоров- понимание ситуации клиента- коммуникация Индивидуальное развитие <ul style="list-style-type: none">- как извлечь пользу из ваших преимуществ и устранить или уменьшить недостатки- важность деятельности в работе по продаже Индивидуальная программа развития |