

Видеокурс

«Телефонные коммуникации»

(из «Грамотный специалист по активным продажам»)

Программа:

1. Особенности телефонных продаж
2. Правильное вступление при первом звонке
3. Алгоритм действий при телефонных продажах (знакомство, выявление ЛПР, выяснение потребности, отправка КП, назначение сл. звонка и т.д.)
4. Монолог или диалог? Умение задавать правильно вопросы клиенту.
5. Методы завершения сделки
6. Рациональное распределение времени - подготовка базы, активный обзвон, написание и отправка писем и т.д.
7. Конфликтные ситуации и стратегия поведения при телефонных продажах.
8. Практикум по ведению телефонных переговоров и рекомендации.