



## Видеокурс

### **«Ведение переговоров при личной встрече» (из «Грамотный специалист по активным продажам»)**

#### **Программа:**

1. Телефонный звонок как способ назначения встречи
2. Монолог или диалог? Умение задавать правильно вопросы клиенту.
3. Методы завершения сделки
4. Конфликтные ситуации и стратегия поведения при личной встрече.
5. Практикум по ведению телефонных переговоров с целью назначения встречи и рекомендации.