

ТРЕНІНГ

ПРОДАЖ ПО ТЕЛЕФОНУ, ХОЛОДНІ ДЗВІНКИ

1

Телефон — це потужний інструмент продажу, якщо він вміє правильно користуватися. В епоху віддаленої взаємодії навички впевненого, професійного спілкування телефоном стають вирішальним фактором успіху. Цей тренінг **«Продаж по телефону, холодні дзвінки»** від TOMALOGY Business technologies – крок до нового рівня продажу та впевненості!

Мета тренінгу

- Освоїти техніки успішного телефонного продажу
- Зміцнити впевненість у телефонному спілкуванні
- Навчитися долати заперечення та керувати діалогом
- Підвищити результативність та конверсію дзвінків
- Вдосконалити індивідуальний стиль телефонного продажу

Для кого цей тренінг

- Менеджери з продажу
- Фахівці кол-центрів
- B2B-продавці та консультанти
- Керівники відділів продажу
- Всі, хто взаємодіє з клієнтами по телефону

В результаті тренінгу «Продаж по телефону, холодні дзвінки» учасники:

- Побачать власну особливість своєї стереотипної поведінки;
- Освоять ефективну техніку телефонного продажу при холодних дзвінках;
- Усвідомлять власні обмеження-переваги, що заважають розкриттю персональної ефективності;
- Придбають знання та вміння, що дозволяють бути ефективним на кожному етапі телефонного продажу;
- Розширять діапазон впливу у процесі продажу телефоном;
- Розберуть у процесі рольового моделювання «складні» та «прості» ситуації;
- Пропрацюють найпоширеніші ситуації під час використання холодних дзвінків

Учасники повною мірою навчаються:

- Постійно підвищувати ефективність використання особистого потенціалу;
- Застосовувати навички задля досягнення ефективності кожного етапу продажів;
- Використовувати інструменти впливу під час продажу телефоном, з урахуванням особливостей клієнта;
- Спрямують свої зусилля на намічений результат.

Програма тренінгу «Продаж по телефону, холодні дзвінки» :

2

1. Запорука ефективності

- Успішний комунікатор.
- Психологічна підготовка. Настрій на інтенсивну роботу
- Усвідомлення особистих бар'єрів у спілкуванні.
- Прийоми роботи з хвилюванням.
- Техніки розвитку самовираження
- Методи та прийоми вдосконалення голосового апарату

2. Підготовка до дзвінка

- Телефонний етикет
- Етапи телефонних переговорів
- Відпрацювання підготовчого етапу: знати, вміти, робити
- Складання попереднього сценарію
- Ефективні та неефективні скрипти.
- Принципи моделювання скриптів під конкретну ситуацію

3. Первинний контакт та встановлення зв'язку

- Інструменти створення атмосфери довіри
- Методики подолання «секретарського бар'єру»
- Вихід на ОПР (Обличчя, Приймаюча Рішення)
- Методи залучення співрозмовника у процес спілкування

4. Занурення у потреби клієнта

- Методика виявлення потреб клієнта
- Техніки правильних питань.

- Універсальний блок питань
- Скрипти, біль клієнта

5. Ефективна презентація

- Правила презентації товару за телефоном
- Техніка подання додаткової інформації
- Аргументація у спілкуванні з клієнтом
- Переваги, вигоди та цінності: як доносити

6. Робота з запереченнями

- Заперечення «потрібні та непотрібні», «справжні та несправжні»
- Методи роботи із важкими клієнтами
- Попередження «гострих кутів»
- Психологічна стійкість до заперечень
- Адекватність у нестандартних ситуаціях

7. Завершення розмови та зміцнення контакту

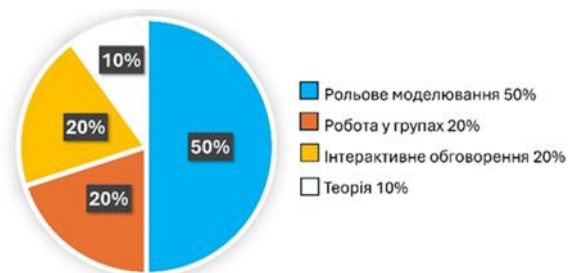
- М'яке, але впевнене завершення
- Фіксація домовленостей
- Принципи «непрямого продажу» наприкінці розмови
- Як створити очікування наступного контакту

8. Платформа для подальшої співпраці

- Клієнтоорієнтоване обслуговування
- Як не прогати клієнта.
- Пропозиція про взаємовигідне співробітництво
- Правильне супроводження клієнта

✂ Методи навчання (90% практика)

- Тематичні кейси.
- Інформаційне повідомлення.
- Групові обговорення.
- Мозкові штурми.
- Моделювання ситуацій реального досвіду.
- Тематичні вправи.
- Рольовий тренаж.
- Вправи на синтез набутого досвіду.
- Персональний зворотний зв'язок.



 Вплив на результати та розвиток бізнесу

- Підвищення ефективності дзвінків
- Поліпшення конверсії у продаж
- Зростання професіоналізму та впевненості співробітників
- Зміцнення клієнтської бази та лояльності



 Адаптація під ваш бізнес:

Тренінг «Продаж по телефону, холодні дзвінки» легко адаптується під специфіку вашої компанії:

- Включення специфіки вашого продукту та ринку
- Розробка кастомізованих сценаріїв дзвінків
- Облік профілю вашої цільової аудиторії
- Аналіз типових заперечень ваших клієнтів

 Замовлення та консультація:

Для отримання додаткової інформації та замовлення тренінгу зв'яжіться з нами:

[+38 \(050\) 462-72-75](tel:+380504627275)

Інвестуйте у розвиток вашої команди та збільште прибутковість вашого бізнесу за допомогою професійного навчання від TOMALOGY Business technologies.

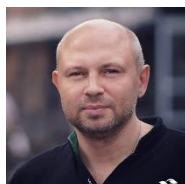
Не відкладайте розвиток вашої команди на потім. Замовте тренінг «Продаж по телефону, холодні дзвінки» вже сьогодні та почніть шлях до збільшення продажів та зміцнення позицій на ринку.



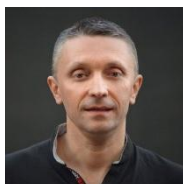
БІЗНЕС-ТРЕНЕРИ:



[Ольга
Пескова](#)



[Дмитро
Савицький](#)



[Євген
Москаленко](#)



[Вікторія
Задіора](#)



[Наталія
Вовк](#)



[Олексій
Машченко](#)