

ЧЕМПИОН ТЕЛЕФОННЫХ ПРОДАЖ

Бизнес-тренинг нового поколения, который сразу принесет вам прибыль

Цель: Разработать и внедрить эффективную модель телефонных продаж в компании для исходящих (или входящих) звонков.

Подход: В современных условиях в продажах, наверняка, ваша компания заинтересована в инструментах, которые сразу начнут работать и приносить прибыль. Уже недостаточно теоретических знаний, поскольку потом их придется адаптировать ценой невероятных усилий к практике компании. Исходя из этого бизнес-тренинг построен так, что сначала участникам дается эффективная технология продаж по телефону, потом эта технология вместе с участниками адаптируется к специфике предприятия, а следующим шагом вместе с тренером она отрабатывается на реальных клиентах. После этого разработанная технология может быть внедрена, как корпоративный стандарт, соответствующими документами, не встречая сопротивления сотрудников, которые уже обучены ей и принимали сами участие в ее разработке

Результат: Проведение бизнес-тренинга позволит увеличить количество согласившихся серьезно рассмотреть ваше предложение о сотрудничестве по отношению к сегодняшнему уровню, как минимум, на 25-30%

Предварительная программа тренинга:

1. Главные фишки продаж по телефону
2. Самое мощное оружие воздействия на собеседника в телефонных переговорах
3. Выявление типовых ошибок участников, которые сдерживают рост продаж
4. Технология телефонных продаж, которая способна сотворить переворот в ваших продажах.
5. Составление четкого алгоритма (технологии) звонка для вашей компании, который резко увеличит количество согласий
6. Отработка в деловых играх разработанной технологии с целью закрепления ее использования у участников
7. Методы, позволяющие превратить вашу рутинную работу в увлекательную игру
8. 5 самых эффективных приемов работы с возражениями
9. Разработка ответов на три самых частых возражения, встречающихся в деятельности компании
10. «День практики». Практическая обкатка технологии на реальных звонках клиентам в сопровождении бизнес-тренера на протяжении целого рабочего дня

Бизнес-тренинг на 75% состоит из практических упражнений. Благодаря этому все полученные знания сразу отрабатываются на практике.

Программа тренинга по вашему запросу может быть скорректирована. Кейсы, использующиеся в упражнениях подбираются исходя из специфики компании.



Продолжительность тренинга: 2 дня (20 академических часов)

Экономический эффект для компании:

Как правило, этот тренинг окупается в первую же неделю применения новой технологии на практике. Если же вы подготовите ко второму дню тренинга («День практики») хорошую базу контактов, то участники вместе с тренером уже в этот день окупят вам все затраты на него с лихвой!

Статистика проведенных тренингов показывает, что в ближайшие три месяца объем продаж по телефону возрастает в компании на 10-25 %. Таким образом, рассчитать экономический эффект для себя вы можете прибавив эту величину к существующему объему телефонных продаж.

По необходимости вам могут быть предоставлены контактные данные организаций, чтобы вы лично могли узнать об эффективности обучения у меня.

Краткое резюме тренера:

Смирнов Константин Валентинович

- бизнес-тренер, эксперт в области сложных переговоров
- в бизнесе с 1993 года
- владелец трех бизнесов, действующий руководитель
- более пятнадцати лет руководит собственным call-центром
- автор книги «Главные фишки переговорщика» и более 30 тренингов
- провел более 500 тренингов по всему Уральскому региону
- Чемпион России по управленческой борьбе
- Консультант Русской школы управления (г. Санкт-Петербург)
- среди клиентов такие компании, как Теплоприбор, МАКФА, Калинка, «Флексайтс» и т. д.

**Для обсуждения вопросов сотрудничества вы можете
напрямую связаться со мной по телефону: +79193570192**

Константин Смирнов, бизнес-тренер, эксперт в области ведения сложных переговоров