

Telesales, telemarketing, cold calling - üzletkötés telefonon

Ön egy hatékony és flexibilis marketing-eszközt, üzletkötési technikát keres, hogy megnövelje a bevételeit?

A telesales hatékony, költségkímélő üzletkötési módszere, mert...

- Alkalmazása esetén nincs szükség drága és vitatható hatékonyságú reklámokra
- Nem igényel komolyabb beruházást.
- Az eredmény azonnal mutatkozik.

Tanfolyamunkon 1 nap alatt megtanulhatja azokat az alapvető üzletkötési technikákat, amelyek szükségesek egy sikeres telesales-program elindításához, működtetéséhez!

A tanfolyam tematikája:

- Felkészítés, motiválás, tervezés
- Amit a profik fontosnak tartanak
- Hatékony kommunikáció telefonon
- Hogyan kell megtervezni a munkanapot és a hívásokat
- 9 telemarketing alapelv: a telefonos értékesítést segítő tényezők
- A cold calling (hideghívási technikák) folyamata

A telefonos üzletkötés folyamata:

- Hogyan szerezzünk információt a döntéshozó személyről
- Hogyan jussunk át a titkárnőkön?
- Hogyan kell bemutatkozni, felkelteni és fenntartani a figyelmet
- Interjú, kérdezési technikák a vevo igényeinek megismeréséhez
- Hogyan érveljünk?
- Hogyan zárjuk le az üzletet, a kötelezettségvállalás elérése
- Hogyan kell megválaszolni a kifogásokat
- Kifogás-kezelés telefonon

Csekklista a bevált ötletekről

A tanfolyam igény szerint követhető egy 4 hetes (heti 1x 4 óra) tréninggel, aminek segítségével a tanfolyamon tanultakat beépítjük, és további ötletekkel segítjük a hatékony telemarketinges csapat munkáját.

A tanfolyam időtartama és ára:

A: 1 napos tanfolyam: 80.000 Ft + Áfa / fő

B: 2 napos tanfolyam: 120.000 Ft + Áfa / fő

C: 3 napos tanfolyam: 160.000 Ft + Áfa / fő

A hallgatók a tanfolyamon munkafüzetet kapnak!

Nyitott tanfolyami időpontokhoz és/vagy a Jelentkezési űrlap kitöltéséhez [klikkeljen itt!](#)