

## **Тренинг: искусство телефонной продажи (Телемаркетинг)**

Проводимый нашим центром тренинг «телефонные продажи» направлен на обучение качественному и эффективному общению с клиентом по телефону. Развивая инициативу сотрудника в ведении переговоров по телефону, тренинг «телефонные продажи» обучает профессиональным приемам телефонных продаж.

Тренинг рассчитан на руководителей компаний, администраторов, менеджеров и агентов по продажам, дистрибуторов, офис-менеджеров, специалистов по продвижению.

### **Цели и задачи тренинга**

- повышение эффективности работы сотрудников в области телефонных продаж;
- уяснение принципов продаж по телефону;
- структуризация навыков и умений в этой области и приобретение новых успешных стереотипов поведения;
- введение в действие процесса подготовки работы с клиентами (общий информационный сервис, вступление в контакт с заинтересованными лицами, консультирование, выявление партнёров по переговорам, определение потребностей и структурные данные по клиентам, реактивизация постоянных клиентов);
- введение в действие процесса вербовки клиентов (запрос формуляров заказа и договоров, договорённости о встречах, предпродажные акции как приглашения на выставку-ярмарку и изучение рынка, приём заказов и изменение текущих договоров);
- введение в действие процесса последующей работы (консультации по вопросам рекламаций, повторная работа с договорами постоянных клиентов, текущее обслуживание клиентов, оптовая и дополнительная продажи).

**Продолжительность тренинга «Искусство телефонной продажи» – 16 часов (2 или 3 дня)**

Посмотреть другие [бизнес тренинги и семинары](#)