

Активные продажи по телефону

Корпоративный тренинг «Активные продажи по телефону» предназначен для коммерсантов, которые занимаются поиском новых клиентов с помощью телефонных звонков.

После данного тренинга менеджеры по продажам будут готовы к продажам любых товаров и услуг по телефону. Ваши продавцы будут уверенно звонить клиентам, уверенно вести переговоры по цене и уверенно продавать.

Целевая аудитория:

- Менеджеры по продажам;
- Сотрудники call-центров;

Цели тренинга:

- Увеличить эффективность холодного прозвона менеджеров по продажам
- Обучить технологии активных продаж и ведения переговоров в B2B;
- Познакомить с эффективными тактиками и стратегиями продаж;
- Дать набор максимально эффективных техник продаж, которые позволят увеличить доход;
- Мотивировать на дальнейшее самостоятельное обучения.

Ожидаемый результат тренинга:

- Понимание пошагового алгоритма действий при совершении холодного звонка;
- Умение выходить на ЛПР (лиц принимающих решение)
- Умение устанавливать первичный контакт с потенциальным клиентом по телефону;
- Освоение техники задавания вопросов, проведения продающих презентаций и «дожима» клиента;
- Умения работать с возражениями и отказами потенциальных клиентов;
- Формирования картины ведения активных продаж;
- Понимание основных принципов для совершения сделки;
- Овладения навыками эффективной техники продаж;
- Появление желания обучаться, совершенствоваться, а также продавать.

Программа тренинга (пример)

- С чего начинаются успешные продажи по телефону
- Чего хотят клиенты и как им это дать?
- Особенности телефонных продаж, на которые вы не обращаете внимание
- Как клиенты принимают решение о покупке
- Первые шаги к увеличению продаж по телефону
- Как продавать по телефону в 2 звонка
- Особенности работы с клиентами в B2B
- Личные потребности покупателей
- Основы «Холодных звонков»
- Эффективные техники «Холодных звонков»
- Как написать пробивной шаблон «холодного звонка»

- Поиск клиентов: составление списка лучших клиентов
- Замощение дороги перед холодным звонком
- Структура написания продающих коммерческих предложений
- Как купить клиента и установить с ним контакт
- Правильные вопросы, которые должен задавать каждый продавец (метод СПИН)
- Как строить продажные презентации
- Структура и способы обработки возражений
- Как работать с возражениями «Дорого», «У ваших конкурентов дешевле на х %», «У других дешевле», «Дайте скидку», «Сейчас нет денег», «У нас ограниченный бюджет», «Я подумаю/посмотрю предложение конкурентов»
- 6 проверенных способов “Как обойти секретаря”
- Заключение сделки. Как дожать клиента.
- Секреты коммерческих переговоров
- Техника ценовых переговоров
- Базовые подходы в переговорах
- Уступка, компромисс, торг, давление, аргументация
- Методы аргументации
- Техника переговоров
- Этапы переговоров
- Тактика переговоров
- Ценовые переговоры (торг)
- Составляющие успешного торга
- Противостояние манипуляциям
- Анализ успешных примеров
- Технология работы с клиентами, которые ищут самое дешевое

Особенности программы:

- Тренинги проводятся по авторской методике, то есть тренинг + 14 дней внедрения + 2 месяца поддержки
- В процессе обучения мы не играем в игры, мы разбираем реальные ситуации с клиентами
- Через месяц мотивация продавцов не уменьшается, а только увеличивается за счет правильной технологии внедрения
- К тренингу бонусом (бесплатно) прилагается тренинг по продажам в записи + чек-лист “Критерии качественной работы”.

Подача материала:

Особенности моих программ в том, что информация НЕ подается в виде идеальной модели, которая редко (скорее никогда) не встречается в реальной жизни. Материалы моих тренингов собраны и протестированы в более чем 20 сферах различных сфер бизнесов. И подаются в виде готовой системы “под ключ”, заранее адаптированной под ваш бизнес и специфику отрасли.

Материал будет подаваться в виде лекций, дискуссий и упражнений. Упор будет сделан как на теорию, так и на практику. Такое соотношение будет способствовать скорейшему включению в работу, пониманию технологии продаж и получению новых знаний.

Продолжительность тренинга:

Тренинг может длиться 1 или 2 дня (8-16 часов). Во второй день мы по максимуму отрабатываем всё то, что прошли в первый день, что позволит коммерсантам сразу после тренинга включиться в работу без каких-либо дополнительных вопросов.

Для того чтобы узнать больше о тренинге или лично пообщаться с бизнес-тренером о подготовке программы корпоративного тренинга по телефонным продажам, просто свяжитесь с нами:

Позвонить в офис: (044) 209-39-44,

Лично тренеру: (097) 450-40-91