

Umíte prodávat po telefonu?

"Telemarketing "

Obsah školení:

- Co je telemarketing, typy telemarketingu
- Co vše potřebujeme mít připraveno před zahájením "prospect call"
- Telefonní scénář, aktivní telefonní hovor na zákazníka a jeho fáze
- Optimální telefonní skript - předpis postupu hovorem (obsah při prodeji řešení)
- Telefonní dovednosti – práce s hlasem, rétorika v telefonátu
- Role rychlosti řeči hovoru v telefonátu
- Techniky vyvolání zájmu u volaného a techniky prodlužující dobu, po kterou je nám volaný ochotný věnovat čas
- Vhodné časování hovoru, techniky manipulace v telefonu
- Referenční příběh - nejúčinnější metoda zaujmutí volaného
- Metody změny studeného telefonátu na teplý
- Práce s otázkami, metody provolání se k požadované osobě



Lektor:



Ing. Josef Prouza

Své mnoholeté zkušenosti v lektorské činnosti má podložené vynikající teoretickou základnou získanou absolvováním studia psychologie, pedagogiky a andragogiky. Specializuje se na krizové řízení i management obecně z důvodu dlouhodobého působení ve velitelské funkci AČR.

Reference: Kooperativa a.s., SCANIA s.r.o., Kaufland a.s., E-banĝka a.s., C&K Toyota s.r.o., Hotel Atrium - AZ Real s.r.o., Ministerstvo vnitra ĀR a mnoho dalších

**Více informací na info@skoleniprovas.cz
nebo na tel.: 775 555 805**