ПРОДВИЖЕНИЕ
PRACTICE
THE BEST TRAINING

КАРТА ТРЕНИНГОВ И СЕМИНАРОВ

для продавцов и руководителей



Константин Журавлёв

Бизнес-консультант, бизнес-тренер

Практика — лучшая тренировка.
Сайт: prodvizeniye.ru

Тренинг «Холодные телефонные звонки – продажи и переговоры»

Основные цели тренинга:

- Сформировать навыки работы по телефону с «холодной и теплой клиентской базой» с целью назначения встречи, перевода клиента на следующие этапы и подготовке к продажам.

Результаты тренинга:

- Получение участниками группы практического опыта позитивного и эффективного общения с клиентами по телефону.
- Осознание значимости телефонных звонков по холодной и теплой клиентской базе.
- Овладение навыками выполнения исходящих телефонных обращений по холодной и теплой клиентской базе.
- Повышение лояльности сотрудника к периодической работе с телефонными звонками, за счет изучения технологии и тренинга необходимых для этого навыков.

Для кого: Торговые представители, Менеджеры по продажам, Супервайзеры, Региональные/Территориальные менеджеры, Руководители отделов продаж, Коммерческие директора, Руководители отделов, департаментов и подразделений, Предприниматели и Собственники бизнеса.

Оптимальное количество участников тренинга: 4 - 25 человек. Если количество участников более 12 человек, то формируется 2 группы. Для малых групп, численностью менее 4 человек, обучение проводится в индивидуальном формате – персональный коучинг.

Продолжительность стандартной программы: 16 часа (2 дня по 8 часов)

Рекомендуемое, минимальное время обучения по программе: от 16 часов.

Стоимость проведения он-лайн тренинга: от 4 490 руб. за 1 час обучения.

Стоимость проведения офф-лайн тренинга: от 45 000 руб. за 1 день обучения.

Программа тренинга «Холодные телефонные звонки – продажи и переговоры»

Введение в тему. Специфика «холодных» звонков

- «Холодные звонки»: особенности и отличия от других видов общения
- Значение и преимущества «Холодных звонков» в увеличении прибыли компании
- Статистика результативности «Холодных звонков». Воронка звонков. Количество, переходящее в качество
- Качества успешного менеджера, совершающего звонки

Три Кита успешности «холодных» телефонных звонков.

- Три кита успешности «Холодных звонков»:
- - Цель звонка,
- - Сценарий звонка,
- - Речь и характеристики голоса

Как перестать бояться холодных звонков и начать получать от них удовольствие и результат?

- Способы самонастроя перед «Холодным звонком».
- Как создать желаемый образ в голове клиента.
- Ориентация на Цель-максимум. Создание видения.
- Качественная подготовка.
- Грамотное собственное позиционирование.

Структура Холодного звонка. Общение с ЛПР.

- Вступление в контакт.
- Способы овладения вниманием руководителя.
- Способы представления себя и компании.
- Способы объяснения причины звонка.
- Способы назначения встречи.

Работа с возражениями руководителя.	► Алгоритм работы с возражениями. Базовый принцип. ► Техники работы с типичными возражениями по телефону.
«Проход секретаря»	► Типы секретарей и их функции. ► 8 техник работы с барьером секретаря.
Голос как основной инструмент воздействия по телефону.	► Вербалика и паравербалика в телефонном общении. ► Барьеры восприятия: понятийный, дикционный и др. ► Характеристики голоса и их влияние на восприятие информации оппонентом. ► Работа с тембром, дикцией, темпом и звуковысотностью голоса. ► Приёмы создания уверенного и доброжелательного звучания голоса.
Практика холодных звонков.	► Участники тренинга осуществляют реальные холодные звонки.

Формат проведения – максимально практичный интерактивный тренинг навыков:

- **60% практика: участники получают и отрабатывают навыки в упражнениях, работая в парах, тройках, малых группах, деловые и ролевые игры.**
- **20% теория: интерактивные мини-лекции, демонстрация навыков, обсуждение результатов с тренером, ответы на вопросы участников.**
- **20% анализ реальных практических кейсов тренера и кейсов участников.**

Журавлёв Константин Александрович. Бизнес-тренер, практик.
Опыт в продажах на рынках B2B и B2C более 19 лет (с 2008 года).
Прошел последовательно путь от Торгового представителя до Директора по продажам в РФ, крупного производственного холдинга с оборотом более 21 млн.$
Предприниматель. Руководитель консалтингового агентства «Продвижение» г. Самара www.prodvizeniye.ru
Специализация бизнес-тренера:
- построение эффективных систем продаж и систем дистрибьюции для производственных компаний, с современной маркетинговой поддержкой.
- подбор менеджеров и руководителей продаж.
- разработка программ обучения и наставничества для продавцов и руководителей продаж;
- обучение сотрудников навыкам продаж, переговоров и управления продажами.
Резюме специалиста доступно по ссылке:
https://drive.google.com/file/d/1dcSCnP0VgjbnBkzw2HWLBYvR2IaxsVHQ/view?usp=sharing

Запишитесь на бесплатную консультацию по тренингу (до 30 мин.), с экспертом по построению отделов продаж и обучению сотрудников, по личному номеру телефона: +7(987)160-19-45 (WhatsApp Viber Telegram)

ЗАПИСАТЬСЯ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ТРЕНИНГУ
WhatsApp



Консалтинговая компания «ПРОДВИЖЕНИЕ»

Адрес тренингового центра: г. Самара, Московское шоссе, 49 4 этаж, бизнес-центр «Prostorium»

Телефон: +7 (987) 160-19-45
+7 (846) 205-16-25
E-mail: sale@prodvizeniye.ru
Facebook: fb.prodvizeniye.ru
Instagram: topsales63
Сайт: www.prodvizeniye.ru