



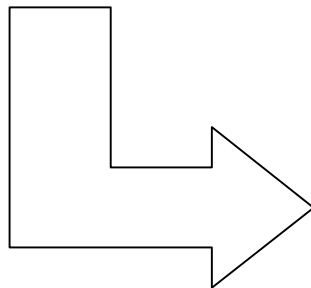
VÂNZAREA LA TELEFON

Într-o piață în care timpul trebuie folosit la maxim pentru a avea rezultate și în care ne orientăm să facem mai mult cu cât mai puține resurse, abilitățile de vânzare prin telefon sunt vitale echipelor din Call Center-e care au ca sarcină dezvoltarea business-ului. Vânzarea prin telefon are avantaje ce pot fi exploatate la maxim dacă sunt bine cunoscute dar și dezavantaje ce pot periclita procesul dacă sunt ignorate. În cadrul acestui program de două zile Reprezentanții de Vânzări prin telefon se familiarizează cu acestea și învață cu ajutorul exercițiilor practice să parcurgă pașii corecți ai procesului de vânzare ținând seama de avantajele dar și dezavantajele lui.

Programul se adresează Reprezentanților de Vânzări prin telefon cu sau fără experiență, oferindu-le o înțelegere mai clară asupra procesului de vânzare și un set de abilități care să îi ajute să își atingă obiectivele de vânzare.

CONȚINUTUL CURSULUI

- Pașii procesului de vânzare prin telefon – diferențe și asemănări cu vânzarea față în față
- Avantaje și dezavantaje în acest proces și cum le putem exploata pe primele și minimiza pe cele din urmă
- Comunicarea prin telefon
 - Test de autoevaluare – tipuri de comportament la telefon



BENEFICII ÎN URMA PARTICIPĂRII

- Înțelegerea procesului de vânzare prin telefon și a avantajelor pe care acest proces le oferă
- Conștientizarea rolului pe care îl are Reprezentantul și a așteptărilor pe care le are Clientul de la el
- Abordarea unei atitudini pozitive care să contracareze dezavantajele telefonului
- Conștientizarea propriului comportament involuntar folosit în timpul convorbirilor telefonice și modificarea lui într-unul partenerial