

Vizīšu ar biznesa klientiem norunāšana

Dalībnieki:

Darbinieki, kuri ikdienā tiek ar jauniem klientiem, lai piedāvātu preces, pakalpojumus un risinājumus

Mērķis:

Satrenēt dalībnieku prasmes veikt efektīvus vizīšu norunāšanas zvanus jauniem klientiem, lai paaugstinātu sarunāto vizīšu skaitu

Metodika:

Darbs grupās, izstrādājot veiksmīga zvana scenāriju, telefona zvana audio treniņš, zvani reāliem mērķa klientiem, lai norunātu vizītes

Sagatavošanās:

Sagatavot un paņemt uz semināru vismaz 10 jaunu klientu kontaktinformāciju un savu mobilo tālruni

“
Ātrākais veids, kā tikt līdz jaunam klientam - piezvanīt!
”



Nozīmīgākās tēmas:

Vizīšu norunāšanas zvanu neefektivitātes iemesli

- tipiskākās klientu atrunas
- pārdevēja attieksme, veicot zvanus
- iespējas zvanu efektivitātes paaugstināšanai

Metodes veiksmīgai vizīšu norunāšanai

- klausītāja uzmanības piesaistīšana
- klienta ieguvumu no klātienes sarunas pamatošana
- veiksmīga klienta atrunu pārvarēšana
- telefona zvana scenārija veidošana

Vizīšu norunāšanas audio treniņš

- tikšanās nepieciešamības pamatošana
- vienošanās par laiku un vietu

Individuāli zvani saviem klientiem, lai vienotos par vizīti

- zvanu veikšana un ierakstīšana
- zvanu efektivitātes analīze
- ieteikumi vizīšu norunāšanas efektivitātes paaugstināšanai

Individuālais plāns vizīšu norunāšanas prasmju pilnveidošanai