

Efektīva pārdošana pa telefonu

Dalībnieki:

Darbinieki, kuri ikdienā veic pārdošanas sarunas pa telefonu un nodarbojas ar telemārketingu

Mērķis:

Trenēt dalībnieku prasmes pa telefonu piedāvāt klientiem preces vai pakalpojumus, lai sasniegtu augstākus pārdošanas rezultātus

Metodika:

Īsas lekcijas mijas ar individuāliem uzdevumiem un darbu komandās. Dalībnieki izspēlē pārdošanas situācijas, novērtējot savu sniegumu un pilnveidojot pārdošanas stilu

“**Meistarīga telefona saruna -
vairāk veiksmīgu darījumu!**”



Nozīmīgākās tēmas:

Darba ar telefonu specifika

- pārdošanas pa telefonu būtība
- uz klientu orientēta pārdošanas saruna
- zvanītāja runas veids, individualitāte
- kā pamanīt pirkšanas signālus

Efektīva pārdošanas saruna pa telefonu

- mērķtiecīgas telefona sarunas struktūra
- ieteikumi veiksmīgai sarunas uzsākšanai pa telefonu
- kā veidot pozitīvu sarunas gaisotni
- jautājumu izmantošana klienta iesaistīšanai sarunā

Piedāvājuma izteikšana, argumentēšana

- klienta ieinteresēšanas metodes
- ieguvumu racionāla pamatošana
- balss, intonācijas izmantošana
- cenas “ietērpšana” klienta ieguvumos

Klienta atrunu pārvarēšana un virzīšana uz lēmumu

- iebildumi kā pirkšanas signāls
- pamatprincipi darbam ar iebildumiem pa telefonu
- klienta lēmumu ietekmējošie faktori
- lēmuma panākšanas metodes

Sava pārdošanas pa telefonu stila pilnveidošana

- pārdošanas prasmju pašnovērtējums
- individuālā attīstības plāna veidošana