

Oferta szkoleniowa

Nazwa szkolenia: Jak wykonywać „zimne telefony” i odnosić sukcesy sprzedażowe

Główny cel szkolenia:

Zwiększenie swojej skuteczności podczas wykonywania „zimnych telefonów” do klienta.

Co zrobimy (jakie warsztaty ćwiczenia/przeprowadzimy):

Szkolenie przeprowadzimy w oparciu o zmianę postawy i pozbycie się często występującego lęku przed telefonowaniem „na zimno”. Przetrenujemy najważniejsze aspekty przygotowania i prowadzenia takich rozmów. Przekażemy uczestnikom **indywidualne wskazówki**, które będą mogli wykorzystać w celu zwiększenia własnej skuteczności.

Jakie będą skutki szkolenia:

- Dowiesz się z czego wynika strach przed telefonowaniem do nieznanego człowieka oraz nabierzesz pewności siebie, podnoszącą Twoją atrakcyjność w oczach klienta
- Samodzielnie przygotujesz skrypt rozmowy telefonicznej dostosowany do Ciebie i potencjalnego klienta oraz będziesz potrafił/a elastycznie z niego korzystać
- Będziesz umiał/a wykorzystać „przyjaciół tła” (odgłosy dziecka, ruch uliczny itd.) podczas rozmowy telefonicznej
- Wykonasz realne rozmowy na „zimnym telefonie” i otrzymasz informacje zwrotne z praktycznymi wskazówkami do wykorzystania

SZCZEGÓŁOWY HARMONOGRAM:

CZAS TRWANIA:

Dzień 1/ Blok 1

- ☐ Określenie jednostkowych przyczyn strachu w telefonowaniu i barier z tego wynikających
- ☐ Akceptacja wahań swojej wydajności w telefonowaniu na zimno.
- ☐ Jak wyeliminować obawy uwalniając się od negatywnych wyobrażeń?
- ☐ Warsztaty praktyczne: *„Jak pracować z partnerem aby zwiększyć skuteczność i nabrać pewności siebie w telefonowaniu na zimno”?*

Dzień 2/Blok 2

- ☐ Przygotowanie i/lub modyfikacja skryptu rozmowy telefonicznej w oparciu o własne cechy i przekonania
- ☐ Zajęcia praktyczne: *„Wzbudzanie zainteresowania rozmówcy z wykorzystaniem „nowinek” rynku, środowiska społecznego, aktualnej sytuacji ekonomicznej, statusu społecznego lub branży, w której działa potencjalny klient”*
- ☐ Warsztaty: *„Zimny telefon” do wybranej przez Ciebie grupy klientów”.*

Cena: 4.000 PLN

Spółdzielnia Wyników zastrzega sobie prawo do zmian w powyższym harmonogramie.

Powyższy harmonogram ma charakter poglądowy i zostanie ściśle **dostosowany do każdego klienta indywidualnie**, po podpisaniu umowy.