

INBOUND SELLING - ТЕЛЕПРОДАЖБА

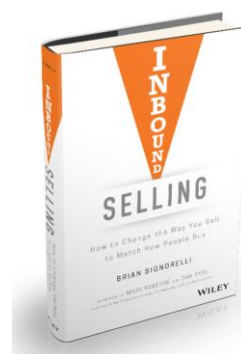
1-Дневна програма



Можете ли да замислите ситуација при која непрекинато ви звонат телефоните , од минута во минута, од купувачи кои ги бараат вашите производи и услуги? Некои велат дека времето на телефонската продажба е историја, дека моделот повеќе не е ефикасен, и дека нема иднина во тој продажен канал.

Овој тренинг ќе ви помогне да добиете една нова перцепција за телефонската продажба, која со користење на современите маркетинг алатки и социјалните мрежи, ќе ви помогне да создадете ситуација во која купувачите ќе ве бараат вас и вашите услуги, а вие со помош на вештините на ефикасна комуникација ќе ја унапредите продажбата и својата лична ефикасност. Оваа програма дава одговор на сите прашања и предизвици со кои се соочуваат продавачите при телефонска продажба во 21 век.

**Inbound selling -
Телепродажба**



DOOR
training+consulting

Теми

- + Модерни продажни трендови
- + Вештини на ефикасните продавачи
- + Структурирање на разговорот
- + Алатки на паравербална комуникација
- + Градење на кредибилитет кај клиентот
- + Решавање приговори и склучување
- + Контент маркетинг и соц. мрежи

Цел на програма

1. Разбирање на важноста од ориентацијата кон клиентот
2. Запознавање со моделот Inbound selling
3. Ефикасно структурирање на телефонскиот разговор
4. Развој на вештините на паравербална комуникација со импакт
5. Градење кредибилитет кај клиентите
6. Стекнување вештини на убедување
7. Познавање на модерниот маркетинг и развој на нови вештини

Времетраење

2 Дена

ОЧЕКУВАЈ НАЈДОБРО, СПРЕМИ СЕ ЗА ЛОШО, А ПОЕНТИРАЈ НА ТОА ШТО ЌЕ ПРИСТИГНЕ.

#INBOUND SELLING

Распоред на програма

Продажни трендови во 21 век

- + Ориентација кон клиентот
- + Вештини на продавачите
- + Елементи на Inbound selling
- + Стратегии на телепродажба

Структурирање на разговорот

- + Важност на структурата
- + Структура во 3 чекори
- + Позитивно отворање
- + Едноминутна презентација
- + Креирање интрига
- + Водење "ладни повици"
- + Вкрстена продажба на постоечки клиенти

Паравербална комуникација

- + Креирање позитивен прв впечаток кај клиентот
- + Градење доверба
- + Ефективно изразување

- + Стратегии на паравербална комуникација со импакт

- + Прецизно прашување
- + Емпатично слушање

Потреби и решенија

- + Вредности и бенефити
- + Убедлива презентација
- + Решавање на приговори
- + Тактики на склучување

Маркетинг и продажба

- + Креирање содржина
- + Присуство на соц. мрежи
- + Визуелизација на понудата
- + Конверзија на приликите
- + Следење на конкуренција

Акционен план

- + Личен план за акција
- + Развој на нови вештини

More information

If you would like to discuss any one of our programs please contact us.

T +389 71 39 19 59

E info@doortraining.mk