

Семинары и тренинги по телефонному общению

www.seminarna.ru

Тел.: (495)508-53-33

E-mail: Info@seminarna.ru

Как увеличить продажи при помощи телефонного общения

Наши Услуги для Вашей прибыли!

- Бизнес-тренинги
- Консалтинг
- Коучинг

Центр «Профи-Карьера» имеет возможность предложить для специалистов, работающих на телефоне, программы обучения самого высшего качества!

Первый контакт с клиентом по телефону

Если в компании на звонок потенциального клиента слышится ответ «Подождите минут десять» или тоскливое «Але», это **убивает** львиную долю продаж. Первое соприкосновение клиента с компанией оказывается негативным, и огромное количество потенциальных клиентов уходит из за некомпетентности сотрудника, принимающего звонки.



Дружелюбное общение

Еще одна проблема, свойственная многим компаниям, заключается в том, что сотрудник общается с клиентом не слишком дружелюбно, а то и откровенно по-хамски. Нередко за дружелюбие, внимание и отсутствие хамства клиент готов переплачивать.



Телефонный Этикет

Одним из основных компонентов этики деловых взаимоотношений является **телефонный этикет**. В наше время развитие практически любого бизнеса невозможно без использования телефонного аппарата и продаж по телефону. Поэтому соблюдение правил телефонных переговоров и подстройка под невидимого собеседника на другом конце провода может **увеличить результативность** вашего бизнеса в десятки процентов

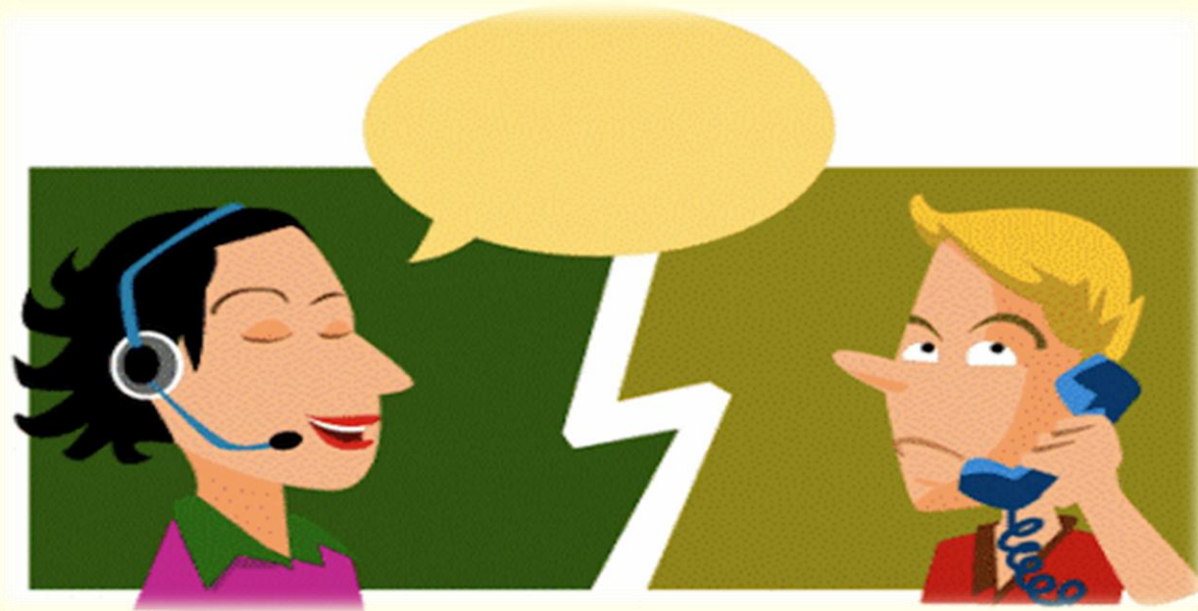
Телефонный Этикет

Деловые партнеры и потенциальные клиенты судят об уровне мастерства сотрудников и о компании в целом непосредственно по телефонной беседе



Телемаркетинг

- Исходящий телемаркетинг используется как в качестве техники активных продаж по телефону, так и для получения нужной информации от целевой аудитории



Для кого наши тренинги

Тренинги разработаны для всех сотрудников, в чьи должностные обязанности входит общение с клиентами по телефону:

- для операторов call-центров
- для сотрудников телемаркетинга
- секретарей
- сотрудников интернет-магазинов
- администраторов
- менеджеров по работе с клиентами на телефоне
- диспетчеров

Бизнес-тренинги

- **Тренинг «Технология профессионального телефонного общения»**
- **Тренинг «Голос как основной инструмент в телефонном общении. Голосовой тренинг для операторов на телефоне»**
- **Тренинг «Телефонный этикет. Деловое общение по телефону»**
- **Мастер-класс «Эффективное общение с клиентами по телефону.»**
- **Тренинг «Телефонный сервис высшего качества»**
- **Тренинг «Активные продажи по телефону»**
- **Тренинг «Холодные звонки от А до Я»**
- **Тренинги для службы телемаркетинга**

Форматы проведения тренингов

- **Открытый тренинг** (расписание открытых тренингов можно посмотреть на сайте www.seminarna.ru)
- Корпоративный тренинг
- **Индивидуальный тренинг**



Помощь в выборе программы

Если Вам нужна помощь в выборе программы или для сотрудников необходим особенный, специфический тренинг, мы Вам поможем подобрать или адаптировать имеющиеся программы или разработаем программу именно под Вашу специфику.



Предтренинговая диагностика

- Вы также можете позвонить нам и заказать предтренинговую **диагностику** персонала Вашей Компании. На основании данной диагностики мы подберем программу обучения, **оптимально** соответствующую Вашим задачам, а при необходимости – разработаем индивидуальную программу специально для Ваших сотрудников

Преимущества обучения в ЦДР «Профи-Карьера»

- ✓ Занятия в мини-группах
- ✓ Индивидуальный подход к каждому слушателю
- ✓ Большой объем раздаточного материала на бумажных и электронных носителях
- ✓ Опытные преподаватели-практики
- ✓ Удобные аудитории
- ✓ Кофе-брейки и обеды, входящие в стоимость обучения
- ✓ Новейшие технологии обучения
- ✓ Консультации по итогам семинаров и тренингов
- ✓ Возможность дистанционного образования



Мы работаем для Вас!

Тел.: (495) 508-53-33

E-mail: info@seminarna.ru

Выберите интересующий Вас семинар на нашем сайте www.seminarna.ru

Facebook: www.facebook.com/proficariera

Вконтакте: vk.com/profi_cariera

Твиттер: <https://twitter.com/#!/proficariera>

Ждем Вас с нетерпением!