

«Охота по телефону», или «Телефонные контакты победителя»

ПРОГРАММА авторского семинара-тренинга

Основная философская идея семинара:

Применение отточенного миллионами лет опыта выслеживания и охоты, где главным является не напор и усердие, а знания, внимание и концентрация. Важно то, что участники семинара используют полученные знания и закрепляют навыки в «настоящей охоте» – реальных телефонных звонках. При этом получают сильнейший мотивирующий заряд к работе с клиентами, позволяющий воспринимать мир глазами победителя, и достигать в дальнейшей практике желаемого результата в телефонном общении с клиентами.

Бизнес-тренер – Петров Роман, магистр финансов, директор консультационной компании Raise Prescriptions, специализирующейся на развитии и построении продаж. С 2000 по 2009 года работал в рискованных страховых компаниях и компаниях по страхованию жизни, в которых занимал руководящие позиции в области продаж. Специализация – развитие сетей продаж, управление переменами, запуск и развитие бизнеса, временное управление.

Цель семинара:

- Повышение квалификации продавцов страховых продуктов;
- Развитие практических навыков ведения телефонных переговоров и назначения встреч по телефону;
- Решение проблем, возникающих у продавцов, при назначении встреч по телефону;
- Работа с возражениями и управление телефонным разговором;
- Мотивация и установка на победу;

Продукт семинара:

- Реальные практические навыки назначения встреч по телефону, **закрепленные реальными звонками вероятным клиентам;**
- Технологическая и психологическая подготовка продавцов к эффективным действиям при телефонных переговорах.

Целевая аудитория:

- Продающие сотрудники компаний, занятые активными продажами;
- Корпоративные бизнес-тренеры, специалисты учебно-методического центра, специалисты службы HR;
- Менеджеры групп продавцов.

Форма работы на семинаре – интерактивная дискуссия, слайд-шоу, деловые ситуативно-ролевые игры, работа в группах, практическая работа с проведением звонков реальным клиентам.

Важно: Каждый участник должен прибыть на семинар минимум с 10-тью «контактами» (номерами телефонов клиентов, которым он еще ни разу не звонил). Не имеет значения, взяты телефоны по рекомендации, или они – холодные. Минимальные требования к контакту: Имя, телефон и рационализация - почему ему стоит звонить. Это условие участия в семинаре обязательно.

№	Тема
1.	Знакомство, цели тренинга, игра-разминка
2.	Понятие цикла продаж
3.	Обсуждение возможных видов контакта с клиентом и телефонного звонка, как одного из видов контакта
4.	Основы планирования работы по телефону. Исходная точка – цель.
5.	Сбор информации о клиенте
6.	План разговора
7.	Типовые и образцовые сценарии разговора, анализ
8.	Обсуждение места встречи с клиентом
9.	Правила эмоционального настроя
10.	Ведение отчетности, или «воронка» работы продавца по телефону
11.	Практикум: Сценарий телефонного звонка. Отработка сценария. Работа над ошибками
12.	Работа с возражениями при телефонных переговорах. Классификация. Методики и техники
13.	Работа с возражениями при телефонных переговорах. Деловые игры
14.	Тактика преодоления «секретарского» барьера. Теория, деловая игра.
15.	Практикум телефонных звонков. Каждый участник назначает встречу.
16.	Рефлексия семинара. Анализ полученных навыков и рекомендации по закреплению навыков.

Время работы: 10.00 – 17.00

Место проведения: конференц-зал компании «Health Care Center», г. Киев, ул. Саксаганского, 39а, 4й этаж.

Стоимость участия: 650 грн. (Все налоги и сборы согласно законодательству Украины включены).

В стоимость входят: участие в семинаре, опорный конспект, бизнес-ланч, кофе-брейки в перерывах.

Контактная информация:

Центр бизнес-стратегий „Перспектива”

+38 (044) 40 66 555 – многоканальный

forum@cbs.org.ua • www.cbs.org.ua

Украина, 03067, м. Киев, ул. Выборгская, 59/67, оф. 29