

218 ПРОДАЖА ПО ТЕЛЕФОНУ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для сотрудников отделов продаж, занимающихся продажей товаров и услуг компании преимущественно по телефону.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является приобретение участниками знаний и навыков, необходимых в процессе телефонного общения с представителями клиента.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Задачи продажи и роль продавца
Результативные переговоры по продаже
Особенности продажи по телефону
Риторика
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 225 Телефонные переговоры с представителями клиента
- ✓ 211 Активная продажа